在超市遇见亚当·斯密

The price of everything:
A parable of possibility and prosperity

COAY Books

目录
Content

- 轻松搞懂价格经济学(1)
- 轻松搞懂价格经济学(2)
- 谁在统领制造铅笔的万人大军？(1)
- 谁在统领制造铅笔的万人大军？(2)
- 一切都有隐藏的秩序
- 谁在调配全球石墨的数量？
- 为什么有的单词会流行，有的被遗忘？
- 谁决定周二傍晚进城的时间多于周六？
- 为什么24小时加油站从不缺货？
- 抗议和恳求能改变商品的价格吗？(1)
- 抗议和恳求能改变商品的价格吗？(2)
- 抗议和恳求能改变商品的价格吗？(3)
- 为什么手电筒不涨价，就脱销？
- 涨价才能让最需要的人得到商品？
- 我们的幸福感也是100年前的15倍吗？(1)
- 我们的幸福感也是100年前的15倍吗？(2)
- 我们的幸福感也是100年前的15倍吗？(3)
- 谁在保护我们不受贪心卖家的侵害？(1)
- 谁在保护我们不受贪心卖家的侵害？(2)
- 谁在保护我们不受贪心卖家的侵害？(3)

轻松搞懂价格经济学(1)

“卖光了。”

卖光了？家得宝里的手电筒全卖光了？不可能。怎么会全部卖光了？

拉蒙•费尔南德斯问道：“你什么意思？”

那店员回答道：“对不起，我们这里两个小时前和疯人院一样，大家都在疯狂抢购。我倒是想说库房里还有货，但是真的没有了，全卖光了，一个都不剩。你过几天再来吧。”

当晚早些时候，拉蒙和埃米正在做晚饭，地板突然晃动起来。地震了，而且似乎总也不停，杯盘在架子上叮叮当当地乱响，墙上的两幅画掉了下来。然后，电灯也全灭了。拉蒙点亮了为晚餐准备的蜡烛，两人吃起饭来，并没有急急忙忙地冲到室外。显然，有数百人跑到Home Depot去抢购手电筒了。

那店员说道：“嘿，等一下，你不是拉蒙•费尔南德斯吗？”

拉蒙笑了一下，继续向前走。他常被人们认出来，这对他来说已经习惯了。他是继约翰•麦肯罗之后，斯坦福大学又冒出来的最好的网球手，已获得最近三届美国大学联盟锦标赛（NCAA）单打冠军，并在去年进入了温布尔登网球赛的决赛。在湾区20岁的年轻人中，他可能是最有名的一个。在全国20岁的年轻人中，他也可能是最有名的一个。甚至不关心网球或体育的人，也知道他的故事：他母亲带着幼小的拉蒙乘小船逃离古巴，并成功抵达美国佛罗里达。

埃米一坐回到汽车里就问道：“我们不如去买牛奶或冰块，你说呢？或者干脆不买了？”

“去海达德的‘大盒子商店’如何？”

“大盒子商店？”

“那是一个新的连锁店，综合了家得宝、山姆会员商店和Border’s的优点。有人说该商店后门与前门处于不同时区，或者，至少是邮政

编码不同。去那里买牛奶最有可能买到，手电筒大概也能买到，或者是灯笼、激光指示笔什么的。店里应该什么都有。”

“好吧。我已经把汽油加满了。那就去试试。”

大盒子商店在湾区刚开张时发展并不好。由于人们搞了全民投票表决，结果该店无法进入旧金山。该店曾想在伯克利开分店，但那里的居民上街游行表示反对。于是，该店迄今仅在奥克兰以南的海达德有一家店。

拉蒙和埃米开车经圣马特奥桥和880号公路到达海达德。大盒子商店建的这个店很像7–11连锁店。它的停车场很大，居然要用摆渡车把顾客从停车场拉到店门口。进店之后，大部分顾客会乘微型摆渡车（特制的大号高尔夫电瓶车，像小电车或有轨小电车），沿规定路线前往商店的不同区域。有些父母带着孩子来，只是为了坐坐微型摆渡车，并尝尝店内各处摆放的可免费品尝的食品。父母也可把孩子寄放在店中央的儿童游乐场，然后自己轻松购物。

拉蒙和埃米是午夜后到达的。停车场挺拥挤，但他们马上找到了停车位并上了摆渡车。想进入店内却不太容易，一大群人围在门口又叫又喊。拉蒙和埃米不明白发生了什么事，他们挤到前面才恍然大悟。超市门内放了一块大牌子，上写：“所有商品价格一律加倍。本决定仅今晚有效。”原来是大涨价！从现场的情况看，正在发展为一场公关灾难。

一位店员手拿扩音器站在一堆装花肥的口袋上，企图使人群安静下来。他解释说，该决定是奥马哈总部做出的，他本人也无能为力。他手里拿着一沓子征求意见单，想靠散发这个东西让大家平息怒气，并使自己少费口舌。但挤在门口的这群人对征求意见单不太感兴趣，他们期待商店立即以更有诚意的方式做出反馈并让顾客满意。

虽然这群人在吵吵闹闹，但商店仍在正常运转。商店里的东西涨价了，来购物的人依然很多，你来我往的摆渡车坐得满满的。拉蒙压低声音说：“难以置信。”他问埃米：“你想回家吗？”

“我想买一个手电筒，我还想买点牛奶，如果他们有的话。我们已经到这里了。我知道涨价是（敲竹杠），但我很害怕。我们没有蜡烛了，也不知道事态何时恢复正常。”

他们进了商店，他们很容易就找到了牛奶和手电筒，还多拿了一些电池，好以防万一。交费的柜台就开了三个，但他们不在意多排一会儿队。

他们两人之间总是有说不完的话。他们是上大学一年级时认识的，当时两人都参加了一个会议，那是为靠奖学金读书的运动员开的会，目的是帮大家了解迷宫一般的美国体育大学总会规则。埃米是一位高个子金发女生，是排球运动员，恰好坐在拉蒙旁边，而拉蒙又恰好向她借圆珠笔。他们闲聊了起来，发现彼此几乎没有共同之处。埃米是美国某参议员的女儿，在乔治城长大，上的是昂贵的私立学校。她学的专业是生物学，并准备到医学院读书，以后当医生。拉蒙是个穷孩子，成长于迈阿密。他妈妈是给人打扫卫生的。他学的专业是政治学。她是金发女郎，而他皮肤黝黑。她打排球，而他打网球。他开玩笑说，他们从事的运动项?至少都用网。尽管他们差异很大，但却很聊得来。他邀她当晚一起看了电影，于是，很快他们就老在一起腻着，除了健身、运动、上课和写作业。

拉蒙和埃米一边排队，一边闲聊，突然前面传来一阵愤怒的争吵声。一个女人用西班牙语大声叫嚷。她一手举着一瓶婴儿食品，另一手将一个小婴儿搂在胯上，这两个动作对那收银员来说似乎都是危险的，她举起双手做保护状，而她用英语做的恳求并无效果。之后那女人停止了尖叫，转而大哭起来。那小婴儿见妈妈哭，也开始大哭。收银员默默地站在那里，盘算着自己该怎么办。

拉蒙来到队伍的前面，伸出一只手放在那女人肩上，用西班牙语对她轻声说了些什么。那女人很快停止了哭泣。接着，那小婴儿也不哭了。收银员看到这一切笑了，希望僵局已经被打破。

拉蒙向排队的人们解释说，那女人只带了20美元，但应付款是35美元。她怎么知道大盒子商店要上张一倍的价格？当收银员建议她少买一些商品时，那女人就发火了。她怎么能不为自己的几个孩子买回食品和尿布呢？

拉蒙摘下自己的斯坦福大学棒球帽，放入2美元，并问众人谁愿意慷慨捐助。不到一分钟，大家就凑了15美元，恰好补足了差额。那女人起初不想接受大家捐的钱，但拉蒙一直和她小声说着什么，最后，她拿了那15美元结了账。拉蒙叫埃米自己独自结账，而他则一直陪着那墨西哥女人，嘴里还说个不停。

当埃米结完账走出商店时，她发现拉蒙站在门前那堆花肥袋上。在他身旁，是那个抱着小婴儿的墨西哥女人，以及那个曾手持扩音器讲话的店员。那个店员看上去是想马上逃走的样子，但是，拉蒙此刻正手持那属于商店的扩音器讲话。店员感到自己应该靠近公司的财产——扩音器。挤在门前的人群以之前大多了，也安静多了。看见拉蒙凌晨1点站在那堆花肥袋上讲话，过往的顾客都停下脚步想看看发生了什么事。

“孩子在挨饿，妈妈在担心，可是商店却要趁机涨价，牟取暴利，这是什么样的商店啊？我们应该向奥马哈总部表达我们的意见！”人们高喊着表示赞同。对拉蒙的积极主动和大胆风格，埃米赞叹不已。他十分放松和自然，就如同在网球场上一样。拉蒙又继续说了一阵子，大家的情绪相当高涨和愤怒。如果他一声令下，大家就会马上砸烂商店前面的每一扇窗户。但他不会这样做。他降低了声音，把语速也放慢了。他讲述了穷人的绝望，以及为什么有必要限制大公司的势力。大家都仰望着他，听得入神。他演讲完后，大家纷纷鼓掌，并开始填写征求意见单。

轻松搞懂价格经济学(2)

鲁思•利伯的办公室到处是书，书架都顶到天花板了。在有的书架上，书放成了内外两排，每排书上面也塞着书。在办公室中间，有一个很大的桌案，上面也摆满了成摞的书。

每过10年左右，鲁思•利伯会整理一次自己的桌案。有一次发生的事把同事们都逗乐了，他们纷纷调侃她。在多年前的某个9月，她刚搞过夏季大扫除，办公室还相当整洁，她发现有一名学生坐在桌边看书，一边还喝着咖啡。她认出他是新来的研究生之一。她在办公桌后坐下来，等待他做自我介绍并说明来意。但好几分钟过去了，他还在默默看书，鲁思依然在等待。最后，她开口问他有什么事。原来是他搞错了，误以为这里是系图书馆，他以为自己可以在这里看书和做作业。

这件事在系里几乎无人知，但这个故事说的不仅是鲁思的书多和新来的研究生有独特的习惯。从更深的意义上说，它表明鲁思的办公室就像是系图书馆，而鲁思就像是图书馆管理员。她读过自己的大部分书，甚至记得其中的大部分内容。在互联网兴起之前，就某个引语或事实询问鲁思，几乎和目前上Google搜索一样管用。

在那些年，她的桌案上摆满了书，地板上也是成摞的书，高高低低的，和城市的天际线一样。这一天，她在办公桌后坐着，在图书的拥抱中，为春季3个月的第一堂课做准备。这次的经济学课是她教的最后一门课，真是奇怪，搞得她总是走神。

她在这所大学已工作了40多年，大部分时间在当经济学教授，研究美国经济史。她在职业生涯的中期曾有意识地多教书，而不是仅仅只做一名学者。在该大学诸多学院的经济系，都可看见一位出色的教授，她每年给几百名学生讲大课，介绍经济学的基本知识。这位教授就是鲁思。

鲁思在职业生涯的后期当上了教务长，几乎没有时间教书了，但她仍坚持每年教一门课——一个高级研讨班，学生不超过20人。她秋天就要退休了，因此，这是她教的最后一门课。

她进入教室，坐在会议桌边离黑板最近的位子上（这张巨大的橡木桌子占了屋内过半的面积），并做了自我介绍。然后，她从皮包里拿出一支刚削好的迪克森2号铅笔摆在桌子上。

“没有人能自己造出一支铅笔。”

她说完这句话就停住了，眼光扫视着学生们。大家在迟疑着，不知该如何反应。她在向大家挑战吗？她在开玩笑？

一位学生举手了。

鲁思问道：“你叫什么？”

“乔希。”

“你怎么认为？对还是错？同意还是不同意？没有人能自己造出一支铅笔。”

“这个陈述似乎有点愚蠢。当然，我无冒犯之意。在学校的书店就能买到铅笔，镇上也能买到。人们把铅笔到处放，用完也不带走。到哪儿都能看见铅笔。”

“你自己能造出一支铅笔吗？”

“什么？铅笔？当然不能。”

“为什么当然不能？”

“我21岁，我是——”

“你认为我自己能造出一枝铅笔吗？”

乔希认为这是一个不需回答的修辞性提问。他暗自想，就算我们两个人都不能造铅笔，但其他约60亿人不一定都不行。他说道：“如果我们去铅笔厂找些人问问，大概运气会好些。”

鲁思说：“事实上我去过一个铅笔厂，那里也没有人知道如何造铅笔。你认为会在铅笔厂看到什么？”

“一群造铅笔的人。”大家都哈哈笑了，人人都放松了一些。乔希继续说道：“一堆造铅笔的设备。一些木头、铅芯、橡皮。工人们把它们组装在一起，那没什么难的。”

鲁思问道：“你想知道他们如何把铅芯装进去吗？”

乔希说：“我不知道。”他从没想过这一点，但他还是猜了一下：“大概是找块木头切成铅笔形状，然后钻眼把铅芯装进去。不对吗？”

鲁思摇摇头，从皮包里拿出一块薄木板。

“全世界只有一个地方生产这种雪松板，然后将其卖给铅笔厂。在铅笔厂里，工人在每块雪松板上开10个窄槽，每个恰好能放入一根铅芯，就像这样。”

鲁思俯身从皮包里又拿出一块雪松板，上面的10个窄槽已经开好。

“然后他们在每个窄槽涂点胶水，并把铅芯装进去。当然，它实际上不是铅，而是石墨。有人知道石墨产自哪里吗？”

无人回答，于是鲁思继续往下说。

“它埋在地下，产于斯里兰卡、墨西哥、中国、巴西。在铅笔厂里，工人把石墨与来自密西西比州的黏土相混合，加入一点水拌匀，挤压成型再加以焙烧，使温度到达摄氏1 038度。然后切成适当长短。这就是铅芯。工人们把铅芯装进窄槽，然后拿另一块开有窄槽的雪松板盖上去。铅芯雪松三明治。就像这样。”

她从皮包里又拿出一块木板。

“我真想从铅笔厂把它大厅里的巨型铅笔拿回来。它可能有30英尺长，是真铅笔的复制品，超大，?美，还有橡皮头呢。如果一保罗•班扬①或巨猿金刚来我这里想找笔写字，它都可以用上。现在请看这个雪松三明治。它可以做成10支铅笔。工人们会用特制的锯子来锯，铅笔就做出来了。每支铅笔会涂3道漆，是漂亮的淡黄色漆。你

注意到过吗？铅笔要削的那头侧面从来不会粘上漆。为什么会漆得如此完美？”

乔希猜道：“他们用特制的小刷子？”

“说对了。土地神用魔力迷住若干小精灵，而这些被施了魔法的小精灵就用刷子把漆刷得恰到好处。事实上，工人们把铅笔造得稍长一点，刷完漆之后，把尾端切掉一点，于是看上去就很干净。我喜欢这样！它不是很绝妙吗？比小精灵还高明！工人们不担心另一端是否粘上漆，因为顾客看不到它——它被小铝帽和橡皮盖住了。在小铝帽和橡皮装上后，工人们会给铅笔杆印上绿色的字，就是光线适当时，你在苍蝇身体上看到的那种霓虹似的绿色。在整个工序中，你知道我最喜欢什么？锯那个雪松三明治产生的碎屑。当工人们用三棱锯把铅笔从雪松三明治中锯出来时，就产生了雪松的碎屑。环保局不让他们随便抛弃这些碎屑。那么，你知道他们怎么办吗？”

乔希开玩笑道：“为小精灵造小房子？”

“乔希，你对此感兴趣了，不是吗？但你说错了，他们没有按环保局的要求来处理雪松的碎屑，而是让饲养火鸡的农民把碎屑拉走垫鸡窝。火鸡喜欢趴在雪松的碎屑上，因此那些农民很愿意来拉走。造笔公司必须处理雪松的碎屑，让农民来拉走就能省一笔钱。那些火鸡10月还趴在奢华的雪松碎屑上，倒是很舒服，完全不知道自己11月底就要被杀掉，这让我感到有点辛酸。”

鲁思停顿了一下，望了望大家。

谁在统领制造铅笔的万人大军？(1)

冬天的阳光透过墙上的大窗户照进来，在明晃晃的光线下，她举起一支铅笔左右转动着。“还有什么比它更简单吗？但是，铅笔的生产几乎是——”她停顿了一下，以找到适当的词，“——神奇的。这件事如此简单和平凡，称它神奇听上去荒唐吗？但它其实是很不容易的成就，就好比某四人爵士乐队的四名成员分散在不同城市，但却能即兴合奏一支曲子。它表面上不可能，但实际上却做到了。你叫什么名字？”鲁思指着一位坐在后面的女生问道。这个女生从表情上看，明显还未被鲁思的讲述所打动。

“安德烈亚。”

“你怎么看，安德烈亚，神奇还是不神奇？”

“蛮好的，利伯教授。但它只是一支铅笔，不是吗？”

“你肯定？这是你最后的答案吗？只是一支铅笔？它要从一块简单的白木板开始。首先要在加利福尼亚州伐倒一棵雪松，然后要运到锯木厂，再加工成木板。这个似乎简单的过程——伐树，运到锯木厂，锯开，加工成木板——需要几千人参与，他们要在森林里劳动，要制造锯树用的锯子，要驾驶运输用的卡车，要在锯木厂锯木头，要制造锯木头用的机械。而这只是木头部分，生产铅笔芯还需要石墨的。例如在斯里兰卡，会有无数人在开挖石墨，并将其运到工厂。铅笔上的铝包头来自日本。橡皮是合成橡胶做的，来自韩国或加拿大。给了铅笔阳光般光泽的是油漆，它来自田纳西州，或新泽西州。这些只是基本的成分。当木头运到工厂后，又有许多人把木头变成铅笔，而他们用的机器是由另一批人设计制造的。任何人都无法独自完成这一系列工序，要几千人合作才行——没有人能自己造出一支铅笔。”

安德烈亚说道：“那么，是很多人合造一支铅笔。人是有专业分工的。有什么大不了的？神奇在哪里？”

“谁在指挥这支大军？”

“什么？”

“谁在指挥这支大军？”

“什么大军？”

“合作造出一支铅笔的大军。谁在负责？谁是指挥这支大军的将军？谁是负责造铅笔的人？谁是呢？”

安德烈亚问道：“你为什么需要一个将军？”

“每年砍伐的雪松恰好够造铅笔的，每年挖的石墨也正好够用，尽管这两样产品可有1 000种用途。为什么总是正好够用？女服务员从来不对卡车司机说，‘抱歉，我们今天咖啡卖光了。’在锯木厂，雪松永远是不缺的。当你9月或1月去大学的商店时，总能买到足够的铅笔，不论你买1支或12支。商店从来不说，‘抱歉，我们的铅笔卖光了，7月再来吧，供应商那时就有货了。’而这只是开始。是谁决定这支铅笔制造大军该有多少人？是谁决定如何分配工作？是谁指挥全球参与此事的人干什么和何时干？谁来确保人人都把工作干好？可以说，地球上有100万人参与此事，但是并没有人在协调这件事。斯里兰卡的石墨矿工并不和拉木头去铅笔厂的卡车司机交流。因此，可以说此事和四人爵士乐队的成员分散在四个城市，但却能即兴合奏一支曲子差不多。没有剧本，没有总谱，没有指挥。这不是很了不起吗？”

全班的人都很安静。他们不确定该如何做出反应。课堂上的教师有如此痴迷的讲述是不寻常的，为一支铅笔痴迷更是闻所未闻。

鲁思继续说道：“要注意到一支铅笔的神奇，仅仅给予关注是不够的。这种神奇是隐藏的，它是一种无声的音乐，是属于铅笔的音乐。但你一旦理解它，即可在脑海里听到它。这音乐的来源，这种神奇的来源，就是亚当•斯密所说的人们有买卖、以物易物、物物交换的习性。亚当•斯密知道，即使没有人负责自上而下强加秩序，秩序也会自己出现。在人们进行买卖的过程中，这种秩序就能出现。没有组织者，一个系统也能组织起来。是什么在维系这个系统？是什么导致产生了千百人参与生产铅笔的合作网络？哦，你叫什么？”

“我叫埃米。我能针对你的提问问个问题吗？”

“可以。”

“你说没有人负责。但那家你访问过的铅笔厂有一个老板。工人们并不是自动来上班、自己干活就行了，一支铅笔就出现了！有人在订购木头，订购铝，订购橡胶，招聘工人，监督工人，决定工资水平，有时开除工人。有人在决定是买石墨还是在工厂生产石墨。它实际上不是自发的。有人在负责。”

“那是一个假象。”

埃米问道：“你指什么？你指人们在一个组织里有很多自主权？”

鲁思回应道：“那倒是真的，但我是指更复杂的事。我是指，说有一个老板在负责，那是一个假象。表面上，老板负责决定要雇谁，要开除谁，要发多少工资，是否要有一个雪松种植场，或是否应从其他公司买雪松。但实际上，老板甚至不负责确定铅笔的价格。”

埃米问道：“如果不是老板在做决定，是谁在做决定？”

“没有人在做决定。”鲁思停顿了一下，以便让大家思考。大家突然安静了。鲁思暗自在想，我喜欢教书，而且我喜欢经济学。她说道：“我们本学期的任务是，理解以上说法为什么是正确的。同时，大家要完成一个作业！”她一边踱步一边说：“下次上课时，要从周围环境中找出能自我组织的事物。要找出尽管无人负责，但仍展现秩序或目的的事物。好好找找，这种现象到处都是。”

谁在统领制造铅笔的万人大军？(2)

那个周日中午，拉蒙与几个好友外出聚餐，地点是帕洛阿尔托的一家泰国餐馆，离斯坦福大学不远。“坏天气”这家伙也来了。在伯克利，人人都认识他，但无人知道他的年龄，大概40岁左右吧。有人说他父母在20世纪60年代是激进分子，和黑豹党的人犯过很严重的事，并因此蹲过监狱。也有人说“坏天气”这家伙故意编造了这种故事，其实他只是一个一直没毕业的社会学研究生，对昔日的辉煌又留恋又渴望。但人人都确信一点：此人痴迷于抗议示威的美学意义，和街头戏剧这一艺术形式的政治性。当富足的政府官僚们开会讨论世贸组织、贸易政策或对发展中国家的援助时，“坏天气”这家伙就必去闹事。他去过西雅图、华盛顿、日内瓦和多哈。对于组织人闹事，他天生就很很在行，而且他有一个人数众多的电子邮件名单，从而联络了一大批和他想法类似的人。

虽然无人知道“坏天气”是否是他的真名，或者是他父母为纪念20世纪60年代而灵机一动起的，或者是他自己起的，但无论怎样在他人生的现阶段，“坏”显然是具有讽刺意义的——他又瘦又结实，身高6英尺，但体重不足165磅。他除了喜欢示威抗议和街头的表演，还痴迷于骑自行车和健身。他体格消瘦，像马拉松运动员。他没有汽车，也不会开车，更没有驾照。从伯克利骑车来帕洛阿尔托吃午饭，如同小菜一碟。实际上，他很享受这样的远足。

“坏天气”也听说了大盒子商店在地震当晚涨价的事。有人对他说过拉蒙去了大盒子商店，还成了中心人物。“坏天气”表示说，他也想参与此事。他一直在寻找机会，以便对大公司的压迫进行反击。他很快发现，拉蒙的高姿态有利用价值。

在这顿午饭的前半段，他们在讨论应在哪里搞抗议。拉蒙想在大盒子楼（大盒子高级经理教育中心）搞抗议，那里是斯坦福商学院的一部分，在校园边缘的小山上，有绿油油的雪松和玻璃建筑。“坏天

气”的一个朋友想在伯克利搞抗议，因为让当地居民和大批有同样情感的学生参与进来的机会更大。大家为此争论了一个多小时，辩论各地点的优劣。

最终，大家倾向于在大盒子楼搞抗议。大盒子楼是个足够大的目标，很容易就能说动伯克利的学生跨海过来。唯一的担心是，斯坦福大学会禁止此抗议活动，或对其做出限制，只划出校园的一角允许大家示威，但这样做不适合现场拍摄，也不便动员大众参与了。毕竟，大盒子商店不高兴看到自己在斯坦福大学的投资在一场宣传中被用来打击自己。他们会迫使斯坦福大学禁止此抗议活动，或至少尽力缩小其影响。一起吃饭的这几个人决定冒冒险——就在斯坦福搞抗议，但策划要尽量悄悄的，尽可能地保密，以尽力缩短大学方面做出反应的时间。

“坏天气”说，在斯坦福大学校园的大盒子楼搞示威，尽管那里远离校园的中心，但其实这是有利的。他们商定在纪念堂外面的喷泉处集合，然后到大盒子楼示威搞宣讲会。“坏天气”喜欢示威，因为这永远是让肾上腺素快速上升的好办法。在大盒子楼，他们要搞演讲，并提出惩办大盒子商店的若干要求——结束公司对民众的压榨，给顾客退款，提高员工工资，让公司更懂得为民众着想，等等。

为游行需要做一些准备。他们需要标语、旗帜和口号。这些东西既要是自制的，又要字迹好认，因为到时候肯定有人来现场拍照片。“坏天气”将把此计划通过电子邮件通知朋友。他们花了不少时间讨论西方价值观。但在他们的午饭拖成晚饭之前，他们又达成了一个更关键的决定——主要演讲人将是拉蒙，而不是某个外地人或知名的社会活动家。他们将在日后商定游行的日期，并再联络几个演讲人。

一切都有隐藏的秩序

快到下午4点了。拉蒙来到埃米的家，于是埃米开车两人一起去了湾地公园——一个自然保护区公园，它紧邻海湾，处于内河码头的尾端。公园入口处旁边有一座池塘，拉蒙和埃米在池塘边的一个长椅上坐下来闲聊。在他们身旁，一些小孩和他们的父母在喂鸭子和小鸟。

埃米对拉蒙讲了下午上经济学课的情况。她要做的作业是，从周围生活中找出一个例子，说明秩序不是经特意设计得来的产品。她对拉蒙讲这些时注意到了鸭子。她喜欢观看孩子们的快乐游戏，但她没有认识到鸭子、孩子及其共同的嬉戏中隐藏的秩序，尽管她和拉蒙经常到这座池塘边玩。

不知怎的，总是有一些鸭子来欢迎孩子们，但也不是太多。没有人给湾区的鸭子发备忘录邀它们本周来一些，下周再来一些。没有任何组织在监测鸭子的来去，但来这座小池塘的鸭子总是不多也不少。在湾区有无数的鸭子，有广阔的湿地可选择，但不知怎的，总是只有适当数量——几十只，而不是0到几千只——的鸭子每天来到这里。

从没有人惊叹孩子的数量和鸭子的数量为何如此吻合，尽管这种吻合并不完美。孩子有时会来的少一些；有时会有太多的鸭子在争抢食物，于是孩子们玩得不那么愉快。但在没有日程表和没人订日程表的情况下，这种吻合好得惊人。然而埃米太专注于拉蒙了，没有认识到身边这种隐藏的秩序。

离埃米和拉蒙坐的长椅20英尺处，有一大群蚂蚁爬来爬去，对孩子和鸭子做出了响应。蚂蚁们成扇形展开，搜寻因太小而不为鸭子注意的食物碎屑，但它们不是随意地搜索。当某一只蚂蚁发现一片食物碎屑后，它会返回蚁群，并在地面上留下一道涂有信息素的痕迹，从而鼓励其他蚂蚁沿此痕迹前进。于是，蚁群会很智慧地行动，会派更多蚂蚁前往食物碎屑多的地方。但每只蚂蚁，包括蚁后，都不知道这一信息。埃米不理解这群蚂蚁是如何组织的。

在这座池塘的表面，有很多人的肉眼看不到的浮游植物。温度和风向的转变，会使其数量发生增减。如果下暴雨，池塘就会溢满水，孩子们就会好几天不来，蚂蚁会死掉，但会为池塘表面和水下的生物带来各种营养物。这里的鸭群、蚁群、浮游植物、鱼、虾、鸟和其他的一切，形成了一个生命网络，用努力呈现出一种秩序的力量，对转变的力量做出了响应。这个生命网络，把鸭与虾，虾与浮游动物，浮游动物与无望地漂在水面的浮游植物，都联系在一起。对于这个复杂的围绕池塘存在的生命网络，孩子们为其增加了另一种成分。

关于这个生命网络，埃米并没有思考它的任何部分。她在给拉蒙讲经济学家海克的故事，那是她上高中时听说的。海克对自发秩序——许多人做自己的事，通过复杂的、无计划的互动而产生一种秩序——感兴趣。拉蒙一边听，一边在欣赏埃米：太阳已经西斜，从后面照亮了她的头发；她的头发多么金黄，在光线下多么美丽。

尽管阵阵微风吹皱了池塘的水面，但由于在与埃米说话并在欣赏她的头发，拉蒙的体温微有升高。当然，拉蒙即使仔细体会，也不会注意到自己体温的升高，因为幅度并不明显。但如果有一只完美的温度计，就会显示他比刚到池塘时稍稍热了一点。他的身体对体温的升高做出了响应，向傍晚的空气中散发着更多的热量。

埃米和拉蒙起身走向自然保护地公园的进口。一些观鸟者拿着望远镜和三脚架出现了，但埃米和拉蒙并没有注意到他们。他们穿过“自然中心”，走上一条长长的木板人行道，穿过湿地来到海湾边。木板人行道的尽头是一座有长椅的小观景台，可供人们观赏那些无处不在的滨鸟，这些鸟在湿地与海湾相接处的浅水中嬉戏，上下翻飞，忽起忽落。

埃米还在讲经济学家海克的故事，以及秩序可如何在无人负责的情况下出现，那真是怪事。但在内心深处，她在想自己与拉蒙的未来：大学毕业后，双方的关系还会维持吗？今后5~10年希望如何度过？

埃米给拉蒙讲了一个例子，那是她高中时听说的——街角的咖啡馆总是有足够的面包圈，你即使临时决定去吃午饭，也不必打电话预订面包圈，尽管无人专门负责面包圈。拉蒙问道，这不是可充当作业的好例子吗？埃米回答说不是，因为这个例子太接近于鲁思在课堂上讲的那个例子——不管你何时去校园的书店买铅笔，总是不会缺货。拉蒙问道，从生物学方面找一个例子行不行？例如，可以找一个有关人体的例子。人体的机能如此完美，一定有很多具有自我组织能力的系统。埃米说，是的，例如细胞、血液循环、心脏。

埃米起初没有注意到湿地上空移动的一个小黑影子，拉蒙也没看到它，他们都太专心于交谈了。突然，传来了翅膀的拍击声，他们身边正在发生什么情况，抬头一看，见一只老鹰正在俯冲下来，看来是要捕食在草丛中休栖的水鸟。水面上空和草丛中的鸟（滕鹬、反嘴鹬、黑颈的长脚鹬）都看见了这个黑影。这些鸟在地面上好半天才走一步，人们有时都怀疑它们是否还活着。但此刻它们却反应迅速，好像这个黑影对于它们，就等于是拉响了全体进入战位的警报。一大群鸟腾地飞了起来。它们队形整齐，径直向那老鹰冲了过去，显然是在保护自己的领地。这群鸟盘旋了一下，然后加速扑向老鹰。那老鹰从高空冲了下来，然后试图躲闪。但这群鸟（其中包括较小的鸟）紧追不放，试图抓住老鹰或至少把它赶走。当这群滨鸟左飞右飞，奋力追赶老鹰时，拉蒙被逗笑了，然后哈哈大笑。他转身朝着埃米，并指给她看那些猛追老鹰的鸟。在夕阳的橙黄色光线下，滕鹬那如同铁锈红一样颜色的翅膀，在一闪一闪地扑动着。

埃米顺着拉蒙的手势瞭望。拉蒙的样子真的是很帅。埃米的体温这几分钟一直在上升。不知不觉地，她颧骨处的皮肤微微泛红，在眼睛下面那最完美的曲线处荡漾。她的上唇湿润了，在夕阳的映射下略微闪出一丝光亮。当老鹰飞远后，滨鸟又恢复了平静，拉蒙不再眺望远方，而是扭头仔细端详埃米的脸庞。也许是由于她的脸色变了，也许是由于她的上唇湿润了，也许是由于其他什么原因——拉蒙可以很

容易地解释滨鸟奋起保护幼子的冲动，但此刻却解释不了自己猛然冲动的原因——他一下子抱住埃米，热吻了她。

太阳完全看不见了。埃米和拉蒙去了一个不大的古巴餐馆吃晚饭，在帕洛阿尔托 和芒廷维尤边上，名字叫Tito’s。店内没有哈瓦那、海明威的照片，什么气氛都没有，只有湾区烹调得最好的黑豆。拉蒙和埃米没穿通常的运动裤和短袖衫——拉蒙穿了一件夹克，埃米穿了一条轻盈的长裙，上身是一件无袖的紧身V领罩衫。

饭后，他们开车往北去了旧金山码头区的一个俱乐部。它不在码头区最好或最热闹的位置，也就是说不在旅游者常去的所谓“渔人码头”。它更简陋一些，里面人很多，大都是在船上工作的蓝领工人，他们来这里就是为了吃饭、喝酒、听音乐，以消除一天的疲劳。墙壁上的油漆已经斑驳，厕所只能凑合着用。唯一的装饰是酒吧上面有一个霓虹灯标志。人们的重点放在了音乐和跳舞上，即使不是周末，这里的人也能跳舞到凌晨1点或2点。

拉蒙和埃米这个晚上本计划学习，但萨尔萨舞和曼波舞的浪漫把他们引到了此地。在俱乐部的一个角落，5名中年乐手挤在很小的舞台上演奏着经典曲目，而舞场里也都是中老年人。仅年轻人少这一点，就使拉蒙和埃米很显眼。拉蒙戴了一顶软呢帽（这是他逛车库甩卖时买的）遮挡额头，以减少他人的注意。但由于他把埃米带来了，他的意图就无法实现了。埃米是金发女郎，身高接近6英尺，因此他们翩翩起舞时十分引人注目。

拉蒙有着天生的乐感，舞姿很是自如。随着音乐的节奏起舞，对他来说是根本不用思考的，就好比小孩子总会以微笑回报妈妈的微笑。对埃米来说，跳舞是后来培养的爱好，但她也舞技高超。她和拉蒙本来就身材出众，再到场上翩翩起舞，就更加赏心悦目。

灯光很暗，甚至那些认识拉蒙的人也不再跳舞了，这使他能细细地独享宁静。伴着如此美妙的音乐跳舞能让人遗忘，也能让人回忆——遗忘那网球场和课堂的压力，回忆在迈阿密和妈妈挤在小厨房里

忙碌的情景，准备晚饭，收音机一直开着，妈妈不停地哼唱着歌。另外，还有一点点想象，想象爸爸和妈妈在古巴伴着老歌的音乐跳舞的样子。拉蒙可以闭上眼回忆，于是音乐和大海近在眼前，使他“横跨”美国，越过大海，飞回到他的出生地——古巴。

对埃米来说，来跳舞是更深入了解拉蒙幼时经历的好机会，听他讲述和看他的照片大不一样。她知道他是幼时渡海来美的，也知道他妈妈很有勇气。她看过他大约5岁时戴着牛仔帽拍的照片，那是在哈瓦那的街道上，他咧着嘴笑着。她看过他爸爸的照片，那时他和拉蒙现在的年龄差不多，身穿棒球服，不管走到哪里都把球棒扛在肩上（仿佛肩上有个特别的沟槽似的）。她看过拉蒙的父母信步走在哈瓦那传奇性的海滨大道的照片。

但除此之外呢？拉蒙不大讲古巴的事情，除非她强迫他讲，但她很少强迫他。她知道他一直没回过古巴。她知道他妈妈一直没回过古巴，并且发誓不回古巴，除非卡斯特罗下台。拉蒙也发过类似的誓吗？她不知道。她只知道至少在现在，他并无计划返回古巴，这或是因为尊重妈妈，或是因为他自己的某些原因。她只知道，这种出来跳舞的夜晚是倾听拉蒙讲述幼年、爸爸、古巴人血统的好时候。

他在古巴度过的时光对他有何含义？在这种出来跳舞的夜晚，埃米可以感到某种隐隐约约的答案。在大家一起跳舞时，那些舞者就像是拉蒙的婶婶或叔叔，而且她会惊叹于他们的手势那么有戏剧性，他们高昂的头那么充满尊严和骄傲，她可以感到正在他们内心轰鸣的同一音乐，还可以在模糊的光线下端详拉蒙的脸。

在今晚，他们二人都用音乐逃避现实。拉蒙在跳舞时已忘记了“坏天气”、温布尔登网球赛、功课、毕业后的生活道路。音乐像河流一样穿过他的身体，他也就随波而舞，恰如河水自然地流入大海。

埃米跳得格外专注，就好象要让自己迷失在吉他和鼓的节奏中。她一直在思考拉蒙已在参与策划的抗议示威。那?议示威大部分是他在策划吗？她还无法肯定，但她对政治和人性有足够的了解，知道拉蒙

在冒险，并且这种冒险对他的形象和职业道路可能有不好的影响。她认为没有理由相信“坏天气”，担心搞示威是一个错误，对拉蒙来说是一个错误，可能对任何参与者来说都是一个错误。

当一首曲子奏完时，拉蒙问她：“你怎么啦？走神了？”

她回答说：“我没事。”

她努力使自己重新跟上音乐，舞步也合上鼓点的节奏，与拉蒙保持着动作的完美协调，她的裙子像白玫瑰一样围着他旋转。

谁在调配全球石墨的数量?

当鲁思再次上课时，埃米讲述了在湿地看到了一大群鸟追赶老鹰。

“它们冲锋和舞蹈的样子，如同编好了程序一样。没有哪只鸟在控制同伴，但那群鸟仍有自己的生活方式。风很大，老鹰在飞，但不知什么原因的，那群鸟仍保持着队形。仿佛，”埃米停顿了一下，以寻找适当的词汇，“那群鸟在被一个木偶大师控制着，而他的目标是让所有的鸟一齐飞翔。”

鲁思说道：“一群鸟一起飞体现了秩序，与之相反的是一群鸟乱飞一气。但对其中出现的秩序，你要看到它的真正神奇之处——发生了一件参与者无意促成的事。你昨晚看到的那群鸟似乎有一个目标——”

“赶走老鹰。”埃米抢过话头说道，“把它轰走。但其实，大部分鸟可能只是在互相靠拢，而又不互相撞上。它们遵循简单的规则，并且取得的结果不仅是一起飞。”

鲁思说道：“这是很好的例子，和一群鱼的例子一样，和一头狮子追一群野蜂，及造铅笔大军的例子也一样。斯里兰卡的石墨矿工并不知道自己在与加州种雪松的农民合作，而且是为了服务在缅因州的客户。但他们像那群鸟一样一起干活，而且像那群鸟一样对外部的影响做出了反应。并且，他们取得的结果不是有意要达成的。首先是专业化。没有人可以自己造出一支铅笔。造出一支铅笔所需掌握的工序很多，分别在全世界的不同地方完成。人们只专门完成几项任务，而不必完成一切任务。这样很好，为什么呢？”

埃米答道：“任务会完成得越来越好”

“对。通过专业化，你对手头的任务会更熟——如何挖石墨、如何把铝熔化、如何种雪松。把任务分散到人，就使干某项工作最有效率的人能掌握必需的知识，从而能完成工序的那一部分。迄今为止，一切良好。这是专业化的优点，但它也有个大缺点。”

乔希说道：“同样的工作老干就会厌烦。”

“对。尤其是在组装线上工作更是如此，尽管我们认为它体现了专业化。但幸运的是，在组装线上工作的工人目前越来越少了。我们想到了用机器人和机械来完成更具重复性的工作。其实，把任务分散导致的真正问题是，每个参与者拥有的知识也分散了。”

乔希问道：“为什么这是一个问题？”

“因为有时候需要把知识以某种方式组织在一起。”

乔希接着问道：“铅笔厂不就是这样吗？它不就是一个知识集成者吗？它从有不同专长的不同供应商那里订货，然后集成各种知识并将其体现在铅笔上。不是吗？”

鲁思回答道：“是的，这很好。但这种知识（又可称为专长或诀窍）只是人们因专业化要学的知识的一部分。人们学到知识后，会集成它们并将其体现在某个产品上。假如生活是静止的，那么人们每年需要买的铅笔都一样多。假如雪松和石墨只能用于造铅笔，每个供应商每年就会生产同一数量的雪松和石墨，技术就会越来越熟练。但生活并不是静止的，人们每年需要买的铅笔有多有少。而且，石墨并非只能用于造铅笔。”

乔希问道：“为什么这很重要？”

“假如汽车制造商发现石墨可用于制造刹车片，并且能使刹车效果更好，他们就会突然想大量买石墨。但现在每年生产的石墨都已经卖掉了，石墨开始缺货。这时会出现什么情况？我们希望看到什么情况出现？石墨供应商应该采购更多石墨来满足汽车制造商吗？石墨的其他买主（铅笔制造商、网球拍制造商、钓鱼竿制造商等）应少购进石墨以留一些给汽车制造商吗？汽车制造商应该妥协并少买石墨吗？”

安德烈亚问道：“如果有个人负责回答这些问题不是效果更好吗？为什么不利用人的沟通能力？”

“如果鸟能互相沟通并有某只鸟在负责，鸟群的日子就会更好过，你这样认为吗？”

安德烈亚说道：“是啊。例如，美国海军蓝天使特技飞行队就是互相之间有沟通的鸟。5架飞机一起飞，却像一架飞机似的。但鸟群却根本无法飞得像一只鸟，经常有掉队的鸟。”

“那倒是，鸟无法像蓝天使特技飞行队那样好地保持飞行队形。但该特技飞行队的俯冲和转弯是事先计划好的，他们会按飞行计划练习无数次，直到飞得天衣无缝。假如蓝天使特技飞行队要攻击一架更快更强的敌机——像老鹰一样的敌机，你认为它能像一架飞机似的上下翻飞吗？它能攻击一架可以如老鹰一样做即兴动作的敌机吗？”

“不可能，他们会坠毁燃烧。”

“是的，一片混乱。但是，蓝天使特技飞行队是能沟通的。他们有语言、无线电台，但很明显这还不够。鸟什么都没有，只有直觉，但鸟群仍能保持飞行队形。”

“这很奇怪——人们会认为最好有一只鸟负责纠正错误。”

埃米走神了，她回想起上周和拉蒙去跳舞的情景——那些舞伴们都默契得像一个人，女方随男方的步伐，但每对舞伴都有即兴动作，而且无人控制每对舞伴的移动路径。领舞的男方也无法告诉你他2~3秒后的位置，但不知为何，从没有舞伴互相撞上，似乎存在某种秩序，如同很多鸟在一起飞却不相撞一样。舞场上翩翩起舞的人们自己管理自己，你可称为有秩序的混乱或混乱的秩序。这种有控制的放纵景象，令某些人受益吗？受益的可能是乐队的乐手，因为他们可看到舞伴们旋转摇摆，却并不互相碰撞。万花筒般的色彩和移动，一定激发了他们演奏的热情。这种有控制的放纵景象，对跳舞者也有含义。舞场上的混乱导致的景象，远胜于给每对舞伴事先划定移动路径或活动区域。

鲁思的话将埃米拉回现实。

“你们可能以为有一只鸟负责，比一群鸟自己随便即兴地飞更好。但前提是，这只鸟要理解每只鸟掌握的知识，有办法处理这一信息，能基于这一信息提出一个计划，并就该计划与所有鸟迅速沟通，从而

在其他某个事情变化前把自己的任务完成好。没有这种知识及迅速沟通的办法，这群鸟就会溃散。作为一个整体，这群鸟比自己内部最聪明的那只鸟还要聪明，因为它找到了一个在群内利用信息的简单办法，尽管每只鸟与同伴是有距离的，而且它们没有正式的沟通办法。对一群蚂蚁来说，情况也是一样——表面上似乎是蚁后或某个东西或某只蚂蚁在控制一切。当这群蚂蚁发现新的食物来源时，马上就会有大批蚂蚁朝那个方向爬过去。假如某个人踩了蚂蚁窝，马上就会有几百只蚂蚁爬出来进行修补。这一切是如何发生的？你们知道蚁后并没有用手机指挥部下。那是怎么回事呢？一定存在着某种简单的反馈系统，它会发信号给每只蚂蚁，使其得以改变自己的行为。”

乔希问道：“为什么它应是简单的？”

“因为蚂蚁的大脑非常非常小，一切都是靠‘直觉’来驱动，这个词表明我们并不确知发生了什么情况。蚂蚁利用信息素，这种物质，将其留在地面上。信息素构成了一个知识网络，使蚂蚁群能对危机或机会做出反应。作为一个整体，蚂蚁群很聪明，尽管单只蚂蚁并不知道总体情景。当市面上石墨缺货时，情况也是一样。”

乔希说道：“但是我们可以使用电脑和其他技术，这些是蚂蚁没有的。我们可以沟通交流。”

“是的，但是最新最快的电脑也不能帮你解决问题。乔希，假设我让你专门负责石墨，你就要在汽车制造商突然开始用石墨但市场缺货时，决定如何分配石墨。假设你把所有用石墨的人请进一间大屋子，那就会包括汽车制造商、网球拍制造商、铅笔制造商、司机（他们希望刹车在雨夜也不出问题）、世界级的网球运动员和周末必打网球的人、艺术家和小学一年级学生（他们都关心铅笔的质量）、石墨矿的矿工及附近居民。这些人和我没提到的其他几百万人，与石墨分配给谁的问题都有关系。但我们希望你利用这些人的丰富知识，从而能在应对石墨短缺时做出最佳决策。石墨矿的矿工知道该如何增产石墨，以及这样做会有什么成本。网球拍制造商知道人们喜欢的石墨球拍比

木球拍强多少。铅笔制造商知道石墨应掺多少黄土才能更耐用。所以在专业化和一般知识之间，还是有所区别的。石墨矿的矿工不仅知道如何开采石墨，还知道如何在必要时迅速增加产量。汽车制造商、网球拍制造商、铅笔制造商不仅知道如何生产产品，还大致知道如何在环境变化时以不同方式生产产品。然后，让我们看看用石墨的人。有些人愿意使用钢笔，而不是铅笔；而每一个艺术家都喜欢每天备好20支不同种类的铅笔。可能人们今年很流行打网球，因此网球拍制造商想要扩大产量。可能某些用石墨的人根本不会减少购买量，反而会增加购买量。石墨缺货影响到的人很多，而如果你想了解这些人心里的信息，世上最快的电脑也不能帮你处理完。”

乔希问道：“为什么不行？”

“主要是因为答案不在书里，也不在《维基百科全书》里。答案不是存在表格程序里并可修改的数据。它们是经济学家哈耶克所称的‘有关时间和地点的特定事实’，即我们称为巧点子的微妙知识，例如如何迅速增产石墨，及石墨采矿公司如何搞到更多卡车来运输石墨。对这个问题的答案不在于数量或地点，而且，今天的答案可能与上个月不同。有一些知识是在应对汽车制造商需求增加的过程中得来的。当事到临头时，你必须自己想办法解决问题，这种知识是无法储存的。”

鲁思要求大家思考这样一个概念——无法储存的知识，然后她接着说道：

“即使你可以采访铅笔和网球拍的所有买主和卖主以及石墨公司，即使他们可以回答你的提问，即使他们讲了真话，你仍然要考量他们互相矛盾的欲望——想要12支铅笔但只有6支铅笔，这种不快乐与新网球手拿到网球拍的快乐相比，哪一个更重要？当你终于搞明白该如何分配稀缺的石墨，也搞明白该增产多少时，世界上的情况又会发生变化，导致你的计划失效。这种变化包括，某个石墨矿出了大事故，或在中国有众多孩子要上学需要铅笔。”

乔希说：“我明白了，那是无望的，根本做不到。”

鲁思说："那根本做不到，但事实上做到了。很奇怪，不是吗？没有人答复这些问题，但是答案还是自己出现了。在中国由于农民入城人数增加，有众多孩子开始上学，他们要用更多的铅笔。你们注意到没有？商店从来不会说'抱歉，没货了，铅笔都运到中国去了，汽车制造商的确用石墨制造刹车片，但你不会由于这个原因而买不到网球拍。"

乔希说："确实不会。"

"那么，尽管无人负责石墨的调配，秩序是如何一直存在的呢？中国农民入城这一人口迁移为何如此静悄悄？为什么我们没有注意到？一定有许多货架被买空了。毕竟，没有人在主管石墨；没有人在主管铅笔；没有人在主管自行车，以确保入城的中国农民不会买光全世界的自行车。没有人在负责。"

鲁思看了看大家。同学们都不说话，在等她继续说下去。

鲁思继续说道："价格是关键。答案很简单，当石墨需求激增时，其价格就会上涨，导致一些用户减少石墨使用量。无人发布法令说人人都要减少25%的使用量。价格上涨导致一些用户停用石墨，并改用性能差不多的替代品。一些用户设法减少了石墨使用量。由于网球热或中国农民入城，有人会更多地使用石墨。石墨价格上涨导致石墨采矿公司寻找新的矿源，即石墨价低时认为不值得采的矿。但整件事的关键不仅仅在于此。如果石墨采矿公司很容易找到新的矿源，石墨价格就不会上涨很多，现有用户也不会怎么减少石墨使用量。如果现有用户很难找到石墨替代品，石墨价格就会上涨较多，导致石墨供应商更努力地寻找新的石墨矿源，并促使汽车制造商研究用少一些石墨来应对需求。如果有一个主管石墨分配的大能人，你会希望以上情况能发生，因为这个大能人无所不知。其实即使有一个主管石墨分配的大能人，这些情况也不会因此而发生！但它们又怎么会在一个没有主管石墨分配的大能人的情况下，自己发生呢？"

这是一个不必回答的提问。鲁思停顿了片刻。

“在经济生活中，价格在引导资源的走向，从而鼓舞制造商和消费者以非常有秩序的方式应对变化。当价格波动时，它就会以独特的方式协调买卖双方的行为，而这种协调绝不可能从上往下硬压。价格的波动会导致买卖双方运用全部经济知识做出决定，这种知识不是某一个人能拥有的。请看结果。没有人因为石墨而吵架，每个人都接受现实。价格是人类这个“蚁群”的信息素，而我们称呼这种信息素为经济。这些信息素是维系整个人类“蚁群”的信号，是无形之手的肌腱。”价格给人们带来的结果——和谐的局面以及绝对的合作——是不可想象的。不可想象！

安德烈亚说道：“那么，石墨供应商确定价格的目的是，确保市面上有足够的石墨供应。”

鲁思说道：“不，完全不是。石墨供应商只想赚尽可能多的钱。他们没有必要的知识，因此无法制定出能确保石墨充足供应的价格。没有人拥有这种知识。”

安德烈亚问道：“那这个问题是怎么解决的？你刚才说价格用了该用的知识，因此确保了没犯错误。石墨供应商确定了价格，这一点是肯定的。如果价格确有你说的效果，那都是石墨供应商的功劳。不是吗？”

鲁思沉默着、思考着，大家在等待。鲁思故意多沉默了一会儿，以便让大家知道她要说的话将与常规不同。

为什么有的单词会流行，有的被遗忘？

“假设外面天很冷，滴水成冰，而你的房间却温暖如春。然后你发现越来越热，你会有什么结论？”

埃里克说：“我的室友可能把暖气调高了。”

“对。不用想就知道，有人把暖气调高了。有人想改变温度，因此就动手调了。人的行动是根据自己的设计走的。我们都知道，该如何把温度再调回更舒服的范围。你会怎么做呢？”

埃里克说：“把暖气的温度调低。”

鲁思说道：“对。现在假设你出去散步，但突然开始下雨了。下雨是谁决定的？你可能说是大自然，或者是上帝，反正下雨不是人决定的。如果你离家很远，或是雨特别大，你可能会后悔没带伞或雨衣。但你不会责备室友或任何其他人。下不下雨不是由人控制的。下雨是自然现象。假设你在热天穿一件厚套头衫跑5英里长跑，你会出很多汗。在这种情况下，出不出汗不由你控制，它是人体的本能反应。”

鲁思停顿了下，看了大家一眼。她发现，同学们都很想知道这与石墨价格或经济学有什么关系。

她继续说道：“在生活中，有一些事情是人的行动、计划、设计或意愿的产品。但我们经历的其他一些事情与人的行动、计划、设计无关。它们包含在世界的结构里，不论它们是上帝设计的还是大自然的一部分，它们显然不是人的行动的一部分。我们很容易就能把周围的世界分成两类秩序：人造的和天然的。但其实还有混合的一类秩序，它之所以有秩序是由于人们无意的行动，一个明显的例子就是语言。语言是活的。例如‘我下次上网要Google她，’这句话，谁决定可以这么说？谁把Google当成了动词？谁把Xerox当成了动词？Xerox公司曾试图阻止人们把该词当成动词用，但却白费工夫，正如法国政府一样，企图阻止人们说‘Le weekend’但却白费力，因为人们不爱用政府审

定的‘Fin de semaine’来称呼周六和周日。谁决定的应该说‘can’t’而不是‘cannot’？”

埃米说道：“没人下这个决定，我想。”

“很对。但语言不是来自天堂的，也不是天上落下来的雨水。不是大自然的一部分。语言是人类活动的结果，但又不是经人类设计的产品。无人设计了英语这一语言，也无人为它规定了特定形式，因此完全不同于调节暖气的温度——不存在让你拨动的刻度表。人们通过尝试发展形成了语言。所谓的语言专家和权威试图影响人们说话的方式，但是这些专家和委员会都无法决定人们说话的方式。我们说话的方式是经过互相无数次的会话而发展出来的。语言是有机的，尽管它不长在地里。它是活的，一直在演化。有些单词会流行，有的会被遗忘。但语言不是偶然出现的。有用的东西就会出现——不再有用的单词就会死亡。‘behoove’、‘eleemosynary’这类单词都无人说了，它们正在死去，但并没有人杀死它们。也许可以说是‘我们’杀死了它们，但这样说又好像是我们做了一个决定。它不是人们决定的，‘决定’这个词暗示有意和故意。”

鲁思停顿了片刻，有意让大家思考一下。她讲的话都有道理，大家等着听她如何做总结。

谁决定周二傍晚进城的时间多于周六？

鲁思继续说道；“假设到了周六傍晚5~6点，你想开车进城吃晚饭，这要花多长时间？”

“大约45分钟。”

“假设是周二傍晚5~6点，要花多长时间？”

“更长时间。”

“交通流量有一种秩序性——可预见性。如果周二傍晚6点开车进城，花的时间就多于周六傍晚6点。湾区的交通流量大于Bakersfield。这可能会骗了我们，使我们以为有人在安排交通流量。谁决定周二傍晚开车进城花的时间就应该多于周六呢？谁决定同样开40英里车在湾区花的时间应该多于在Bakersfield？谁发通知要大家在特定时间、在特定区域开车出行？乔希，你说呢？”

乔希说：“没人那么做。”

“是的。那么，周二晚6点开车的人大大多于周六，这应该怪谁呢？谁都怪不着。但这不是上帝或大自然干的，这显然是人类自己的行动、自己的决定造成的，但这个情况并没有人在控制。当你遇上堵车时，时停时走，每小时只走15英里，你这时只是在开车，但开这么慢并不是你的意愿。那为什么还开这么慢？为什么不能加速？我们知道那是因为其他驾车人的缘故。一个火星人可能会认为在每天的高峰时间，地球人是在搞汽车检阅，因此才放慢速度开车。但我们知道其中的缘故。我们知道没有人计划或情愿出现高峰时的慢速开车。但我们仍然很难认识到，即使我们想解决此事，也没有控制表可调，根本就不存在交通流量控制表。我们倒是希望和期望有这种交通流量控制表。”

乔希说：“没有任何司机可以解决堵车问题。但我们作为一个社会，却可以解决堵车问题。我们比蚂蚁更聪明。我们不必只是接受现实，我们可以改进它。”他看着鲁思的脸，以判断自己插话是否妥当。

“我们可以改进它吗？我们该如何做呢？”

“我们可以加宽道路，或投资搞快速公交系统。”

“旧金山已经试了这两招。101公路加宽了，快速公交系统也搞了（例如BART和Caltrain）。有效果吗？周二晚上开车省时间了吗？与路窄而且几乎没有快速公交的Bakersfield相比，旧金山的交通流量更少了吗？”

“没有。但会有帮助，不是吗？”

“临时会有些帮助，但最终，这个问题依然存在，因为加宽道路和搞快速公交系统不能治本，所谓‘本’就是，有太多的人想住在城里——因为这里天气好，风景美。加宽道路就会使人们更易于住在这里。好，我们要下课了，但我们快讲到关键部分了。”

“你能决定自家房子的价格吗？”

“假设你有一所房子要卖，你能自己定价吗？”

无人想回答这个问题。房主当然应该自己定价，但显然这是错误的答案。大家都没说话。

“好，以我在帕洛阿尔托的房子为例。你们知道我马上就退休了。我坐下来用计算器一算，发现我需要把房子卖到200万美元，才能确保自己过上舒适的生活。你们怎么认为？这是一个好价格吗？贾斯廷，你说说看。”

“教授，我不知道。我没有见过你的房子，也没进去过。可能是个好价格，也可能不是。”

“你怎么决定呢？”

“我要看房子有多大，院子怎么样，地段如何。”

“你看完后发现类似的房子只卖80万美元，这时你会怎么说？你仍然认为我的房子能卖到200万美元吗？”

“可能卖不到。”

“卖不到？你可能想发表不同意见。试一下吧。”

“好。人们不会花200万美元买某个东西——如果80万美元就能买到的话。”

“为什么不会？”

“如果有更便宜的房子，但某个潜在买主仍然花200万美元买你的房子，那他就是蠢人。”

鲁思激动地说道：“啊哈！是谁在定价？我在广告上当然可以随便写个价格，100万美元或200万美元都行。我实际上写的是200万美元，期望有人会喜欢我房子的独特之处。但如果我真想卖掉它，我就应该标一个更合适的价格，接近于在大小、新旧和地段方面与它类似房子的价格，即大约80万美元。”

“那么，谁在定价？”

“没有人在定价？当房子的条件类似时，通过买卖双方的互动，这种价格就自己出现了，正如语言会自己出现，也正如周二晚上的行车用时会自己固定化一样。就这所房子而言，其价格会上下调整，使愿意买类似条件房子的人不会太多，能大致与房源数量相当。它的奇怪之处是，没有哪一个买主或卖主试图建立一个有秩序的住房市场。每个买主或卖主仅仅试图达成最划算的交易。出现的秩序并不是大家特意策划出来的，这种秩序的结果是，你无论计划搬家到湾区的哪个城市，你都知道那里会有出售房子的人。没有人在做计划以确保每个市场都有足够的房子，这是因为每天都有人迁出或迁入城市。当供需失衡时，价格就会自我调整，从而使人们有制订自己计划的自由。哪里的房子更贵一些，帕洛阿尔托或得梅因？”

贾斯廷马上回答说：“帕洛阿尔托。”他庆幸自己碰上了一个容易的问题。

“假设有两份很棒的工作让你挑，一个在帕洛阿尔托，另一个在得梅因。你在得梅因能以15万美元买到你喜欢的房子，而在帕洛阿尔托，你要花80万美元才能买下我的房子。你应该因为我定价高而生气吗？这是我的错吗？这是谁的错？谁在定价？我并没有为自己的房子

定价，正如我并没有决定交通高峰期在101公路车上要开多快。我们没有被交通高峰期欺骗。我们知道即使你在踩油门，在交通高峰期每小时也只能开15英里这不是你的选择。要价80万美元也不是卖主的选择。没有人在为房子定价，它是自己出现的。”

鲁思站起来，开始在大家前面踱起步来。

她继续说道：“语言、开车进城花的时间、房子的价格、石墨的价格，铅笔的价格，我们通过自己的行动无意中创造了它们。它们是我们无意中编织的花毯。它们体现的秩序性，不是人们有意设计的。它们是自然发生的现象，是人的行动的结果，而不是人有意设计的结果。当自然发生的现象的结果是价格时，这个产生价格的现象就称为市场。这是一个讨厌的单词，但我无法控制我们如何称呼它，我倒希望我能控制它的称呼。诸多的价格制造了秩序，它们发出增产或减产的信号给本国经济中的供应商，然后又使买主可以自由改变自己的计划。人们想多锻炼，市场上就会出现新式的鞋、运动服、设备来帮助大家。这些新产品的出现，不是由于某个负责锻炼用品市场的大人物做了某些调查。这些新产品自己突然出现在商店里——变化多快啊，不必等待10年。既然人们想健身，新产品很快就上市了，就像有人下命令一样。但我们知道没有人下命令，因为没有人在当指挥官。当人员、资源和能源投入到这些新产品时，你可能预计经济的某个地方会有突然的短缺。但这一情况并没发生。不知怎的，我们所有的计划都编织在一起，并没有任何混乱。这可以说是奇迹。”

鲁思走到窗前向外凝视，思考了片刻。她想自己教经济学的时间，以及自己用了多久才真正理解了经济学。

“人们认为经济学只是常识。虽然有一部分的确如此，但要理解经济学家所说的市场——价格自然地出现，并对生活中一直变化的情况、一直变化的口味和欲望及新产品发明时的创造性做出响应——这并不是常识。在经济学家的知识范畴中，这种理解实际上是最深奥的东西。它是我们这门课的重点——学会理解这一过程如何在无人控制

的情况下，产生一种非计划的、非经设计的秩序。同时，还学会理解这一过程的全部后果——因此出现的专业化、因此产生并被利用的知识，以及当你试图用调节来控制它时，这一过程会如何做出响应。”

乔希举起手说道：

“商店里总是有铅笔卖这很好，但有些东西比铅笔更重要。食物、健康、房子、这些都是基本的要素。如果按你所说，就让价格自己出现，那么一切都被出价最高者买下了，这不公平。富人得到好东西，穷人只能得到剩下的东西。因此，去大盒子商店搞抗议才很重要。我们不能让他们利用人们的苦难发财。

鲁思教授，你肯定也认为在地震后涨价不对，不是吗？你会去参加抗议，对吗？”

鲁思知道他在开玩笑，她很喜欢班里有他这样的人。如果班里没有乔希这样的人，就好比没放辣椒面的辣椒酱。她还注意到，埃米脸红了。她感到挺奇怪的，这是为什么呢？

为什么24小时加油站从不缺货？

“乔希，你的意思是，价格不仅是在引导资源、让人们利用自己的知识、价格还能影响你的幸福。任何想在帕洛阿尔托买房的人都能如愿，这是真的。但与皮奥里亚相比，价格就高多了。的确，台风之后的涨价会确保人人买得到牛奶。但你要是穷人怎么办？如果你买不起某样东西，又有何种自由存在？这是你问的问题吗？”

“是。”

哈耶克说过‘经济学的严谨任务是，向人们展示：人们对他们自以为能设计的东西，其实了解得很少。’”鲁思说道。

乔希说道：“对不起，那是什么意思？”

“抗议者以为自己能改变一种商品的价格，例如台风之后的牛奶价格，并能让其他一切商品的价格不变。希望有更便宜的牛奶，更美好的世界。谁不喜欢牛奶便宜点呢？但世界并不如此简单。让我给你讲个故事。我女儿萨拉和女婿艾伦住在圣路易斯。萨拉几年前第一次怀孕时，艾伦对生孩子相当担心，他实际上过分担心了。他担心孩子是否健康，担心萨拉是否还好，但他最大的担心是去医院，他最大的恐惧是孩子生在汽车里。尽管孩子的预产期是6月，他还是担心在去医院的路上会碰上地震，或是大风，或是暴雪或是赶上交通高峰期的堵车。他是如此担心，甚至去问医生万一孩子生在汽车里怎么办。”

有几个学生在咯咯地笑。

鲁思继续说道：“我也觉得太可笑了。但他真的是很好的丈夫。不管怎样，那天是凌晨2~3点萨拉开始阵痛。关键时刻到了。毫无疑问，要生了。萨拉和艾伦在1~2分钟内，即跑下楼梯钻进了汽车。汽车轰地一下启动了，但发动机立刻发出怪声，艾伦开始咒骂起来。萨拉尖叫道，‘怎么回事？’她气疯了，因为艾伦从来不会骂人的。她简直恐慌极了。”

鲁思朝窗外望去，继续回忆那天晚上的情景。

“原来是汽油几乎用完了，油表已经到最底了。萨拉突然痛哭起来。艾伦又咒骂了几句。该怎么办？离医院有20分钟车程，大约有15英里。来得及吗？他们决定不能冒险，于是奔到附近的24小时加油站买了1加仑汽油，然后开车前往医院。到医院10小时后，”——鲁思停顿了一下，笑了——“萨拉就生了一个漂亮的女婴。假设你就是那晚上的艾伦，你的妻子快要生了，于是你跑向汽车，脑子在飞快地转着，试图把一切都办妥。你看到了油表，马上想到了100万件事情。医院离这里多远？有多少英里？要买多少加仑汽油？应该去哪个加油站？夜深了去加油站怎样最快？既然要去医院，应去离这里最近的加油站吗？有100万件事情要想到。但你还是漏想了一个问题。这个故事之所以值得讲，这里是关键——尽管你想了很多问题，但有一个问题你根本没有想到，就是那个加油站没有油了怎么办？”

乔希说道：“为什么会没有油？它们从来不会没有油。”

鲁思没有说话。她走到窗户那里，这样使大家有时间想想乔希的话。

她最后说道：“这正是我要说的意思。汽油的供应是你绝不会在夜里为之担忧的事。总有人在采石油，装船运石油，提炼石油，用汽车把汽油运到全国各地，加油站老板会确保汽油从不缺货。而且，在24小时加油站，总有人在夜里3点为你加油。这个你也不用担心。由于利己心的存在，这个长长的机会链被维系在一起，而且它起着非常好的作用。但是关于汽油市场，也有你可能不喜欢的东西。你可能认为买卖汽油与买卖房子不同，因为是几个大公司在主导汽油市场。但是，一旦降低汽油价格，就会有严重后果。你们大部分是20岁？21岁？”

大家纷纷点头。

“在1973年或1978年，你们还没有出生，你们没遇上20世纪70年代的汽油短缺。当时石油生产国组织减少了产量，于是石油价格上涨。美国政府实行了汽油限价，规定售价超过某个水平即是非法。这一限价减少了零售商卖汽油的积极性，也增加了人们买汽油的数量。当

时，加油站常常贴出通知称‘汽油无货，请明天再来’。你能想象那样的情景吗？也许不能。但在那时候，如果你要在夜里3点去医院，而且发现汽车没有汽油了，那你就算完了。在那时候，人们最担心的就是加油站是否有汽油。我们在那时候专门有个大人物在管能源，他作为政府官员的工作就是解决能源市场的问题。20世纪70年代，是我第一次遇上汽油短缺，想买也买不到。但这个情况后来又出现了。当卡特里娜飓风袭击美国时，许多炼油厂被飓风破坏了，这时一批首席检察官想保护人们不受涨价者的欺诈。于是，他们规定凡高价卖汽油者都要被罚款。这样一来，加油站即使把价格涨到市场尚可容忍的水平，也要冒风险。”

乔希反对道：“但那是有同情心的，政府就应该这样做。在那天地震后，首席检察官也应该这样做，这才能使所有必需品都不涨价。”

“有可能。在卡特里娜飓风来袭之后，加油站到中午就没有汽油了。于是，布什总统恳求民众只买必需数量的汽油。对于让民众少开车、少用汽油而言，恳求的效果比不上涨价。同样令人遗憾的情景过去也发生过，那是流感疫苗的缺货。当时，也是那批富有同情心的首席检察官们威胁说，谁搞价格欺诈就罚谁的款。于是，疫苗的价格一直没有涨。当疫苗价格被这样人为压低，而排队注射疫苗的人并没减少时。布什总统再次恳求民众，如果他们感染流感的风险较小的话，就不必注射疫苗了。有些比较健康的人果然没去注射疫苗，但这些人数量并不多。排队打针的现象仍然有。老人们为了打针会排5~7小时的队，有的人都晕倒了，只好送医院急救。有一个79岁的老妇人晕倒了，把头磕破了，竟然死了。”

鲁思一直在踱步，此刻她站住了，看着大家。

她继续说道：“基本的情况就是这样的，价格可以有很多作用。由于价格经常变，不会出现持续的供应短缺。价格蕴涵了人们对付各种供需变化的知识。价格使金钱从买主流向卖主。最后一点是最容易看到的——但我们常常为此不快——如你把价格当成温度调节器，你可

拨低一点，从而使买主的日子更好过一些。但这样一来，你不可避免地会干涉价格导致其他结果。要知道，天下没有免费的午餐。不认真对待价格，你就会引发无秩序状态。你会失去知识和资源的流动带来的好处，而这是价格在无编舞者的情况下编的舞蹈。正如我们在课程的后期可看到的，甚至你试图帮助的买主们，也可能因你的努力而受到伤害。”

乔希试图发言，但鲁思举起一只手说道：

“关于抗议，你的意见很对。你们大家都应该去参加，都必须去。参加了抗议之后，请你们每个人就所见所闻写一个经济学分析。早该下课了。下节课见。”

抗议和恳求能改变商品的价格吗？(1)

鲁思接到大盒子公司董事长兼CEO罗伯特•巴克曼（斯坦福大学77级毕业生）的电话时，并不感到吃惊。巴克曼喜欢控制一切，甚至是那些他无力控制的事情。于是，他打电话给鲁思，因为他以为她能控制一些事情。但鲁思知道，自己也无能为力。

“鲁思吗？我是鲍勃。”不用说姓，只报名字。他是对的，她知道是谁来的电话。

“鲍勃！真高兴是你。你好吗？”

“没有昨天好。我在湾区碰到了一个小问题，但它挺可怕，正在移向我最喜欢的校园——就是你管理的校园。”

许多人认为鲁思•利伯在管理斯坦福大学，并且她作为教务长的工作就是筹款。人们有时问她管理大学的感受如何，她就会笑着说，和养猫差不多。或者，当她更有心情思考时，她会说当教务长好比是在雨林里当园丁。在雨林里，你是无法搞绿化和美化的。你可以到处种树。你可以到处修剪枝叶，但你无法管理雨林。你也无法管理一个国家或一所大学。你可以产生一种影响。你可以促使它向某个特定方向发展。你有可能留下一个印记，但你无法使它完全如你所愿。

但鲁思是斯坦福大学学术生活的CEO，不是吗？她不是在为总体负责吗？她总是尽力解释说，教务长要应付享有终身职位的教师、人事纠葛、在校学生和已毕业的校友。这是一种无法控制的混乱。鲁思认识许多CEO，因此知道CEO也并不能随意指挥部下。在任何领域，领导部下就需要激励、授权，有时需要接受现实，随它去。

鲁思扭头笑了笑，以使自己在电话里的声音仍显得高兴，她这时假装巴克曼就在屋内，就在办公桌对面。对她来说，这是当教务长最难的一部分：面对侮辱也要微笑，或要听笨蛋的絮絮叨叨。巴克曼不是笨蛋，他已听说了在Hyward大盒子商店发生的麻烦，并且已听说有

人要来斯坦福大学搞抗议。他想知道鲁思会如何设法阻止抗议活动。鲁思没有给出直接的答复，她表示自己一定会捍卫学术自由，也会保护大盒子商店的权益，尽管这两个目标可能互相冲突。

巴克曼知道该怎么说。他先是说了不少甜言蜜语，然后毫不掩饰地指出了危机所在。鲁思当然知道，对方已与本校计算机科学系和工商研究生院接洽过，要在本校建一个新的尖端信息技术中心，以介绍服务领域的库存控制和适时处理技术。鲁思知道，对方正在与计算机科学系系主任、艺术和科学系系主任和工商研究生院院长接洽，拟捐3 000万~4 000万美元取得该跨学科中心的冠名权。鲁思也当然明白，如果让这些系、院失望，如果让校友失望，导致该中心建不起来，那对她和斯坦福大学都是灾难性的。

鲁思压抑住想多说几句的渴望，没有说："是的，鲍勃，我不是一个呆子。"她仅仅说自己很理解斯坦福大学与大盒子公司之间关系的重要性，尤其理解斯坦福大学与巴克曼之间关系的重要性。

"那你会怎么办？"

鲁思把听筒拿远了一点，也多等了片刻，以确保对方叫嚷完了。她允诺要和拉蒙•费尔南德斯谈一谈。拉蒙显然卷入了此事。她当然认识拉蒙，实际上，她早就注意他了，他在毕业典礼上要出节目，而且不久要开个会讨论典礼的后勤问题。她会允诺劝阻他搞抗议吗？他搞抗议需要某种审批吗？有可能，而未经审批的抗议可能更危险。她能威胁取消他的学籍吗？能用棒球棒教训他几下吗？太可笑了，鲍勃，不，她不能允诺这类事情。是的，她会把结果告诉他，她会和他保持联系，她会掌握有关抗议的所有情况，她也了解设法让鲍勃满意的重要性。她知道3 500万美元的捐款是一大笔钱。

当关于毕业典礼的会召开时，鲁思对拉蒙•费尔南德斯给予了格外的关注。当然，她早已大致听说过他的事。他父亲是传奇性的古巴棒球明星，但已英年早逝。他母亲带着他冒险偷渡到美国，这

在当年是全国瞩目的新闻，轰动了好几周。她见过他打网球。就体育场上的竞争而言，她认为他是最玩命的一个。

当关于毕业典礼的会召开时，拉蒙很安静，彬彬有礼，根本不像是据传在策划抗议（被抗议的公司是一个对斯坦福大学提供重要赞助的公司）的人。那些大四的学生让拉蒙在毕业典礼上代表学生发言，而这次会议的目的就是审查典礼的筹备情况，及典礼当天的计划安排。当会议开完时，鲁思留住了拉蒙，说要谈一件事。她办公桌对面是一个矮桌，矮桌旁边是几把扶手椅，拉蒙选了一把椅子坐下来。

“你为温布尔登网球赛做好准备了？”

“差不多了。”他奇怪她为什么会留他谈事。她可能是想要一些网球赛的票，或是为侄子孙女之类的人要个签名。他已经习惯于人们的这种关注。

“我相信你一定会马到成功。”

拉蒙点点头，等着她提要求，但鲁思一张口就让他吃了一惊。

“我听说你计划□一场抗议，是针对大盒子商店的。”

拉蒙不知该说什么，他没说话，等着她继续说下去。

鲁思说道：“我是听别人说的，我想知道你做了什么准备。”

拉蒙仍一言不发。

“我想你们要提出一些要求，可以大致讲一讲吗？”

抗议和恳求能改变商品的价格吗？(2)

拉蒙仍然感到迷惑不解。教务长肯定是听到一点风声了，但她真的期望他讲出大家的要求吗？

拉蒙终于说道："如果我在计划一场抗议，我就会对细节保密。我感谢你对此有兴趣。"他微笑着，企图缓和一下局面。

鲁思说道："我喜欢抗议，但如果我是你，我肯定会要求学校重新命名那座楼，并把对方买冠名权的钱退回去。我肯定你已经想到了这一点。"

拉蒙大吃一惊。真是一个好主意，他或"坏天气"都应该想得到啊。把大盒子公司赶出校园！如此明显的事，他们居然没想到。但是，这太疯狂了！教务长正在教他一个可以让学校尴尬的办法！她疯了吗？是否有什么奥秘他还没理解？他决定再拖一拖。

"要求？好主意。选一个演讲人怎么样？你会推荐谁？"

"你可以考虑——"鲁思提到一位著名的作家，众所周知，他对美国的大公司持激烈敌对的态度。"但是老实讲，我觉得他有点乏味，太自恋，对于有同样忠实信仰的人群挺适合，但对于未改变信仰的民众不太有效。我认为你就是最好的演讲人。你是平民出身，这对于和大公司对抗很有效。而且，你是本地人，大家都知道你。他们都非常喜欢你，会为你赴汤蹈火。而且我听一个朋友说，你用扩音器做演讲效果非常好，和你挥拍打网球的精彩不相上下。你就是最明显的人选。"

到底怎么回事？为什么鲁思居然知道他计划做演讲？她是偶然猜中的吗？埃米向她泄密了吗？太不可思议了。但最有趣的问题是，为什么鲁思似乎支持搞抗议？这有可能是一个声东击西的花招——假装要打网前球，待你大步上网时却突然打出后场球。她有可能在吓唬他或劝阻他。或者，她是在说真话。她有可能根本不喜欢大盒子公司。拉蒙知道在她成为教务长之前，那笔冠名费就汇到学校了。她有可能认为冠名是一个错误，她有可能想让已当上校长的前任感到难堪。当

然，要问问埃米，埃米就在鲁思教的那个班。他得和她谈谈，可能她大致知道鲁思对抗议的看法。

“拉蒙，你要小心。如果你要搞抗议，当然我是假设，我希望你为不可预计的情况做好准备。”

他看着她笑了。她显得很诚恳，刹那间，坐在他对面的这个女人让他想到了自己的妈妈。他无法知道她是否是认真的。于是，他仅仅点了点头，感谢她的忠告，然后就告辞了。

到了抗议前的那一周，“坏天气”和他来自伯克利的朋友在校园里大散传单，大贴标语，明确要求大盒子公司退出校园，并要求学校退回从劳动人民的敌人那里拿的冠名费。鲍勃•巴克曼则继续施加压力，要求鲁思给出结果，而不是仅仅说空话。他想知道她会采取什么行动。他要求鲁思阻止抗议活动，或至少责令抗议者去一个偏僻的地方——到校外去，至少不要到大盒子楼的门前搞抗议。她打算让那些孩子给他和他的公司添堵并且不计后果吗？因为如果她放任不管，他就会不客气了。如果她袖手旁观，如果抗议如期举行，大盒子公司将给斯坦福大学制造不一般的麻烦。不仅未来的捐助要打个问号，而且公司要起诉斯坦福大学，要追回高级经理教育中心的冠名费。

在抗议即将到来的那几天，巴克曼多次打电话来纠缠，于是，鲁思有一次对他说：“但是，鲍勃，你不应该那样做。”

“我就应该，我会做的，你看着吧。”

“那你正好让学生如愿了。”

“这话怎么讲？”

“我猜你还没有看到满校园的传单。”

“那上面怎么说？”

“他们要求斯坦福大学退回你们的冠名费，并给那座楼另起一个名字。如果你起诉我们，并打赢官司，你就等于把一个胜利轻易地给了学生。如果加上打官司的费用，你就更亏大了。如果你要求斯坦福大

学退回你们的冠名费，我们就要从那楼上摘掉你们的名字。这样一来，抗议者就胜利了，因为你们退出了校园。这只会鼓励抗议者再接再厉——如果你懂我的意思的话。你给了他们一个公关方面的大胜利，于是他们就会去奥马哈闹事，他们将会——”鲁思不再说了，因为对方突然挂断了电话，她都没来得及说出对方此刻最好的对策应是什么。她认为对方此刻最好再捐给斯坦福大学IT中心3 500万美元，以显示自己能坚持原则，而且自己不会被一群不理解商界的孩子吓住。

抗议的这一天到了，在斯坦福大学的校园里，这一天和其他的日子没什么两样。温度是华氏70多度，蓝天上飘着几朵白云。如果巴克曼一直希望这一天下大雨，那他要失望了。

抗议的人群先在纪念堂外面的喷泉处集合，然后穿过校园，向大盒子楼（大盒子高级经理教育中心）进军。“坏天气”很兴奋，如鱼得水，边走边散发自制的标语和小旗子。这次抗议的是大盒子商店，而不是家得宝，这让他很高兴。你如何才能讽刺家得宝呢？家得宝是个什?东西？以大盒子商店为抗议目标，这对在现场拍摄整个过程的电视台摄制组来说，极有意思，而且，他们想确保让巴克曼当晚就能看到这则报道，尽管他当天在中国香港探访成衣供应商。在抗议的人群中，有大大小小的盒子，盒子上写着口号。有的盒子像小棺材，喻意幼童因大盒子商店的涨价而饿死，或因大盒子商店给员工的低工资而饿死。有的盒子画得像着火了一样，有的盒子下面贴着标语，有的人赤裸上身钻在盒子里，以表现穷人因大盒子商店的涨价而买不起衣服。

大盒子高级经理教育中心是一幢漂亮的建筑，是用雪松木和玻璃装饰的。对拉蒙的演讲来说，它是一个完美的背景。“坏天气”已把最佳摄影位置提前告诉了各摄制组，以便他们用一个镜头能同时拍到演讲的主席台和整个大楼。按照惯例，当民众举行抗议活动时，抗议场地的主人通常都很不友善，但这次恰恰例外，校方相当友好。拉蒙居然说通了校方，使其相信这次抗议是个学习的机会。校方还友善地提

供了主席台和音响系统。而“坏天气”则认为，学校当局那帮人都是傻瓜。

埃米也在抗议的队伍里。鲁思教的经济学使她心中对搞抗议充满疑惑，但她对拉蒙的一往情深还是使她决定参加抗议。鲁思也在现场，但离抗议的人群拉开了一段距离。万一有镜头拍到她和抗议的人群站在一起，巴克曼就更不高兴了，没必要那样刺激他。她站在远处，看着那群人游行示威，也听到了拉蒙做的演讲。

拉蒙的演讲很老练。他先叙述了地震当晚的情况，声称在紧急情况发生时趁机涨价来剥削穷人，是很不公正的。他要求大盒子商店保证天天低价。他的计划是给自己地震当晚的演讲加加温。这一次，他要利用现场的抗议人群做自己的工具。他要好好讲讲那个墨西哥妇女为孩子伤心哭泣的故事，从而深刻揭示大盒子商店的定价政策是如何的无情。他预计讲完这个故事后，反应会和在大盒子商店那天一样好。但他不会像那天一样先让大家激动再让大家冷静，今天，他要激发并领导大家的情感。

抗议和恳求能改变商品的价格吗？(3)

“坏天气”和他来自伯克利的一个铁哥儿们将领导大家高喊“大盒子滚出去”，然后，大家会游行到斯坦福大学的行政楼，面对摄像机，用大大小小的盒子和标语牌堵塞楼的出口。还要贴上一幅巨大的标语：“大盒子滚出校园！”这样一来，行政楼的人次日要进楼就被迫撕开标语。计划的这最后一部分是个秘密——只有少数几个策划者知道事情将如何发展。但他们相信，抗议的参加者必然会情绪高涨地游行到大学的行政楼。“坏天气”解释说，这是小菜一碟。世界上到处都是绵羊，这次抗议的参加者就是一群绵羊，只等待一个牧羊人的出现。一旦拉蒙激发起大家的情绪，“坏天气”将领着大家行动。

人人都在看着拉蒙，但他神情很放松。他已经多次上过电视了，对局面的掌握能力是非凡的。“坏天气”对拉蒙的大将风度赞叹不已，因为他在搞抗议方面从没有遇到过如此了不起的搭档——简直是世界级的高手，口才惊人，能让听众如痴如醉，能把大家的情绪一下子调动起来。而“坏天气”自己只是个空想家，他没有这方面的天才，简直太遗憾了。对鲁思来说，看着这个事件在眼前展开，她突然有一种完全不同的想法，心中豁然开朗，一下子就看清了事态未来的走向，仿佛时间的概念已无意义，可以将前路看得格外分明。

鲁思、拉蒙、“坏天气”均自认为局面在掌控中，但其中只有一人的想法正确；另外两人仍然不成熟，只看到了眼前的事态，但却没理解其中的奥秘。这时，拉蒙讲完了那个墨西哥妇女为孩子伤心哭泣的故事，大家听到提示后开始高喊：“大盒子滚出去！”拉蒙跳下讲台，和大家一起喊口号，然后领着大家向行政楼走去。但他没能走远。大家突然挤住了他，推他，拽他，拉他。他高声叫嚷着，要求大家继续前进，但人们都在吼着，他几乎听不见自己的声音。人群冲过了主席台，向相反方向的大盒子楼涌过去。拉蒙被人挤倒了，在倒下之前的一刹那，目光锐利的他看到“坏天气”跑在最前面，而且正在弯腰拾起

楼前摆景观装饰用的一块卵石。那椭圆的卵石光滑、美丽，从外形和重量来说都十分理想。拉蒙摔到了，没看到“坏天气”扔出手中的卵石。但“坏天气”的奋力一掷，被新闻摄制组拍到了。顿时，雨点般的几百块卵石飞向大盒子楼。刹那之间，大盒子高级经理教育中心正面的玻璃被打得一塌糊涂。

在20英里之外，50名抗议者在海达德大盒子店也大砸玻璃，现场也有好几个新闻摄制组。“坏天气”提前给各摄制组打了电话，这个事件的设计是非常缜密的。

埃米被挤到扔石头的人群中。她无法控制自己前进的方向，犹如海浪上漂浮的一茎海草。鲁思离人群相当远，冷静地观看着。当她看到人群冲向大盒子楼并开始扔石头时，她压抑着马上用手机报警的冲动。驻校的警察会很快赶到现场，但当警察真的赶来时，扔石头的那些人早跑光了。警察没有逮捕任何人，而是救助了被挤倒或被石头击中的十几个人。一位妇女坐在地上，神情茫然，眼睛上部的伤口正在流血。她的脸部照片第二天将登在美国各大报的头版上，和大盒子楼的玻璃窗遇袭后的照片登在一起。

拉蒙呢？他在哪里？鲁思看到他正在一瘸一拐地朝体育馆走去。

如果你不在乎荣誉归谁，你的成就将不可限量——这条格言在自摩西以来的每一个伟大领袖身上，都已经体现出来，而且它自鲁思担任教务长后，就常常出现在她的脑海里。在大盒子楼抗议事件发生两天后，她在办公室接待了巴克曼。巴克曼声称，一切总算还好。鲁思感觉太幸运了，于是，她再次想到了这条格言。

鲁思此刻的工作是，让巴克曼这个自以为很重要的人感觉更加良好。这真不容易做到，但她尽了全力。她赞扬他很有预见，并且她承认学校还是很幸运，总算那天的事件一切还好。是的，抗议者拿的标语很恶毒，而且那个网球运动员说的话也很难听。但总的说来，影响是非常好的。大盒子楼的玻璃被砸烂了，这使公众舆论都在指责抗议者，使斯坦福大学成了流氓行为的受害者，而不是与大公司赞助者合

伙剥削穷人的帮凶。海达德大盒子商店受到破坏后，大盒子公司得到了人们的同情，抗议者更加令人讨厌了。由于“坏天气”及其朋友的安排，电视台摄制组拍摄到了人们来店购物的遭遇：兴冲冲而来，怏怏地离去，因为商店要修理窗户，所以无法营业。鲁思对巴克曼说，某个购物者曾告诉记者：抗议等同于地震——你想买的东西都买不到。总之，事态的演变令人满意，尽管这完全出于运气好的缘故。

至少，她就是这么和巴克曼说的，因为她无法解释如何让此事演变得更好，既对斯坦福大学有利，也不伤巴克曼的利益。不幸的是，这种好的结果意味着要抹黑拉蒙的名声，因为他作为斯坦福大学的知名学生，居然参与了这个破坏?的暴力事件。但她心中暗想，拉蒙日后仍是前途远大的。因为理想主义思想而一时误入歧途，总是会被人们遗忘的。而且，她的确事先警告过拉蒙。至少，她可以这样安慰自己。

但在两人对话就要结束时，红色的警报旗升了起来。

巴克曼说道：“从此事的结果来看，费尔南德斯那小伙子的出路再好不过了。他可以干他最擅长的事，去打网球。”

为什么手电筒不涨价，就脱销?

拉蒙•费尔南德斯仍有可能给大盒子公司造成许多麻烦，但这一点鲁思没有告诉巴克曼。拉蒙将在毕业典礼上演讲，有了这个武器，他就还有一个使大盒子公司“流血”的机会。但鲁思判断那将是几周之后的事。谁知道他会谈什么话题？没必要让巴克曼为这个新问题紧张，因为他一旦知道就会催她加以解决。如果拉蒙演讲时只谈一般性的话题，而且湾区不再出现令大盒子公司尴尬的事，那么，她相信巴克曼会拿出3 500万美元捐给斯坦福大学IT中心。这时，桌上的内部电话响了。

“鲁思，拉蒙•费尔南德斯要见你，你能见他吗？”

“可以。”

拉蒙走了进来。他们在窗户边上的接待区坐了下来。

鲁思问道：“你的腿怎样了？”

“好一些了。你怎么知道的？”

鲁思摆了一下手，这提醒了拉蒙，他意识到自己低估了对面这个娇小的女人。他滔滔不绝地讲起来，讲他的腿伤，讲她明显的无所不知，讲自己在闹事后来见她如何感到不安。

拉蒙说道：“我应该向你道歉的。”鲁思想开口纠正她，但马上又闭嘴不说了。她让他接着说。

拉蒙继续说道：“你曾试图帮助我。你曾警告我可能会出现不好的后果，我没听你的。我认为你在开我玩笑，或是想挫败我。你是对的，我错了。”

她喜欢他开诚布公的方式，不遮遮掩掩，不找借口，不含含糊糊。他直视她的眼睛。当他年纪更大一些时，他会很有出息的。她突然意识到，他早已名声大噪了。他的社会地位已相当高，已经可以在网球界或其他任何领域畅行无阻，游刃有余了。是的，他还有一点天真，但他会很快克服的。

拉蒙继续说道：“我使自己陷入尴尬，更重要的是，我使学校陷入了尴尬。我为此很抱歉。我感谢你曾试图阻止我犯错误。”

有几秒钟的时间，鲁思想到自己应该笑一笑，然后该表示感谢他来见她，以及期待他在毕业典礼上演讲。她的桌子上放满了今天该完成的工作内容安排。她要讲课。她的日程一直排到晚上，晚上8点有个饭局，吃完饭夜就深了。她没时间和拉蒙多聊。如果她表示感谢并马上送他离去，她还可以在毕业典礼之前再见他一两次，这样也挺好。

但她的直觉告诉她，要换个方式对他。于是，她以一种自己之前没预料到的方式，改变了双方的生活轨迹。她回望着他，知道自己马上要说的话会打击他，尽管他已被“坏天气”打击过一次。

“你不必向我道歉，也不必感谢我。”

拉蒙面有困惑之色。她是什么意思?

鲁思说道：“我给你的建议，对我而言，是必然错不了的，我警告了你，我的良心就没负担了。我不为我的建议感到骄傲。”

拉蒙仍然不理解她的意思。

“我作为教务长，要关心大盒子公司的名声。他们是我校的大赞助人之一。实际上，他们有可能成为我们最大的赞助人。如果这次抗议导致长时间的公关灾难，我们与他们的关系就会受到伤害。我必须操心整个学校的情况。一次大规模的、引人注目的示威抗议，对我们在全国和国际上的名声有何影响？我还要担心你，我不希望你下不来台或显得很愚蠢。于是我警告了你，但我警告你也有别的目的。如果你退出抗议活动，对我校与大盒子公司关系的伤害就小一些，因为只是校外的人在搞抗议。但如果你不退出，我就需要你采取极端的立场，即把大盒子公司赶出校园。我和大盒子公司的CEO很熟，我知道如果你们坚持要大盒子公司离开校园，那实际上会使大盒子公司和我们的关系更近。”

“那你为什么不取消这次抗议活动？”

“如果我取消这次抗议活动，人们就会同情抗议者，那会使大盒子公司的形象受到伤害，我也就无法以对学校有利的方式影响事态。只要抗议的伤害性不太大，我可以让它发生。在我警告你要小心之后，即退到旁边看事态自己发展。我判断你们的动机对我有利。”

拉蒙把身子朝前倾了倾。

“那么，公正在哪里？”

“公正？”

“你关心学校的利益、大盒子公司的利益、双方之间的关系，甚至有一点关心我的利益。那么，公正在哪里？谁对谁错你一点也不关心吗？”

拉蒙感到纳闷，她为帮助大盒子公司这种社会寄生虫而操控了局面，晚上怎么还能睡着觉？她似乎是一个正派人。难道只是为了更多地拿到大盒子公司的捐赠？她心里是怎么想的？

拉蒙的态度变了。他刚进办公室时，态度是谦恭顺从的，现在他全身冒火。他的眼神在她看来，和在网球场上拼杀时的眼神一样。她有意沉默了一会儿，好让他的情感燃烧一阵子，因为她很欣赏他的激情。她站起来向窗外眺望，以便他能放松一下。然后，她并没回答他的提问，也没有为自己的行为辩护，而是以提问回答他的提问。

“你喜欢在?里购物？”

他一时懵了。

“你什么意思？”

“你喜欢在哪里购物？是在大盒子商店还是家得宝？是在遇天灾后涨价一倍的商店还是不涨价的商店？”

“这容易。在不涨价的商店。”拉蒙纳闷她在搞什么名堂，为什么不回答他的提问，也不反驳他的立场。

“地震那天晚上你在哪里购物的？是大盒子商店还是家得宝？”

拉蒙感觉到她的思路了，但仍不理解。

“我两个商店都去了。”

“那天晚上你买东西了吗？”

“我陪一个朋友去的。先去的家得宝，但那里的手电筒卖光了，于是我们去了大盒子商店。”

“哪里的公正更多？大盒子商店还是家得宝？”

“家得宝，它并不试图敲我们竹杠。”

“但它没有提供你们想买的商品，大盒子商店有你们想买的东西。会不会它涨价是对的，而其他商店不涨价倒错了？”

“但大盒子商店卖手电筒和牛奶的理由是错的。这与公正或正确无关。它仅仅试图在赚钱。它不应该涨价。不涨价是正确的。”

“它卖手电筒和牛奶的理由就是价格涨了，这一点你想过没有？”

“我不管。那样做就是不对。”

“有可能。但你可以想一想你帮助的那位母亲。”

“你怎么——”

“我从报纸上看到的。那报道说你帮她募捐了，使她有钱给孩子买东西。”

“太可恶了，那位母亲是想为孩子买食品和尿布，大盒子商店却敲竹杠。”

“有可能，但那是深夜。你想想，当天有不少顾客去那家商店，他们也想存一些婴儿食品但被涨价吓走了。涨价使他们不敢买了，于是那位母亲才能买到。有些人去那家商店是想存一些尿布、手电筒、电池等。由于涨价一倍，有些人——不是全部——就不买了。这样一来，你和你帮助的那位母亲就能买到了。你说那家商店有没有公正？”

“没有。如果利用涨价让大公司牟取暴利，富人仍可照常购物，穷人就只能买便宜货。这种制度就是如此设计的。”

内部电话响了。鲁思看了看手表。

“抱歉。真想多聊一会儿，但我还有一个会。我能再提一个问题吗？”

“好的。”

“在地震的当晚，手电筒都脱销了。如果手电筒的价格没有变，人们就会把货架上的手电筒统统买光，是吧？”

“是的。”

“我的问题是，既然手电筒不够卖了，那应该卖给谁？”

“这容易，卖给最需要它们的人，而不是已经有手电筒的人，不是已经有很多蜡烛的人，不是夜里主要在睡觉的人。”

“好。你如何确保最需要它们的人能买到手呢？这实际上是一个有关信息的问题。你如何发现真正需要它们的人？这不是一个小问题。你可以一整夜地逐一问那些排队的顾客，然后在天亮后把手电筒卖给你认为理由最充分的人。这是个好计划吗？”

“我不知道。我不肯定人们会就需要手电筒的理由讲真话。”

“好。而且你要操心的不仅是手电筒。人们遇到紧急情况时会突然需要几千种商品，于是，你要决定谁能买到牛奶、啤酒、蜡烛、尿布、便携式发电机，等等。如果你这时候不改变商品的日常价格，谁会买到手电筒、牛奶、便携式发电机呢？”

“需要它们的人。”

“我不这样认为。如果你不改变商品的日常价格，买到手电筒的就是最先到达商店的人。正如你去家得宝，你想买的商品已经脱销了。但在大盒子商店，想买手电筒的都能买到。”

“那要他们愿付钱才行。这样一来，穷人更难办了，例如我帮助的那个母亲。”

“同意你的说法。但对几千名顾客来说，他们都能买到手电筒。还记得我们想要的信息吗？就是关于谁最需要手电筒的信息。在大盒子公司提高手电筒价格后，某个家里有蜡烛的人就不买手电筒了，你到店里就能买到了，这没有人问过你们。涨价影响了你们两人的行为，这就好像有人问过你们一样。某个家里有蜡烛的人通过不买手电筒，实际上在说‘我放弃对手电筒的购买，把它留给更需要它的人来买’。其实没有人恳求他做这件正确的事情，也没有人通过一项必须执行的

法律，或为了解谁最需要它而问过他。涨价确保你买到了手电筒。在我看来，这挺公正的。”

“可能吧。”拉蒙的态度有些软化了。她的观点挺有意思，使他联想到了埃米讲过的事情，即鲁思教授讲的课、铅笔的故事、价格如何利用了分散的知识。“但是大盒子公司利用我的痛苦获益，这不公正。”

“你肯定吗？你感觉家得宝好一些？他们没有利用你，但也没有提供你要的手电筒。由于不确知万一不发生地震能否赚到钱，在下次发生地震前，哪个商店有积极性订购大批手电筒和牛奶，并承担多备货的成本呢？是家得宝还是大盒子公司？由于知道能涨价，大盒子公司就有积极性承担多备货的成本。”

“但是，我希望的世界是手电筒不涨价，而且不脱销。为什么不能二者兼得？为什么富人越来越富，而穷人老富不起来？你是经济学家，请告诉我，为什么我们不能改进？”

内部电话又响了，鲁思只好送客了。拉蒙走到院子里时，不禁暗自承认鲁思有些观点很有意思。但这整个事情不是她为大盒子公司辩护的方式吗？在紧急情况出现时用涨价惩罚人，这怎么?算有同情心呢？她是个聪明的女人，他认同这个评价。她是个强大的对手，但她为何对他如此坦诚？这就好比你喜欢某个餐馆，而它的厨师却邀请你进去参观厨房。

关于他的毕业演讲，她没有说任何意见。在抗议事件发生之后，他以为她会想办法不让他演讲了。但她并没什么动静。据他所知，他的演讲没有取消。那她为什么和他讲了幕后的真实故事，及她对事态的操控手法？他如果和外人讲述此事，就会令人非常尴尬。他觉得此事挺神秘的。

涨价才能让最需要的人得到商品？

“感觉如何？”

埃米在纪念堂外面的喷泉处等着拉蒙。他喜欢这个地方。不知为什么，哗哗的水声令他心胸豁亮。

拉蒙回答道：“我搞不懂，不明白她。她要和我说的是，大盒子公司那天涨价一倍是件好事。”

“她提到面包了吗？”

“面包？不，她没提到。为什么要提到面包？”

“那是我们的作业。当妈妈只有两个面包，但要分给3个孩子时，她应该拍卖给出价最高者吗？”

“真荒唐。”

“我们都觉得荒唐。于是，鲁思教授让我们给出其他选择。”

“这容易。她可以给每个孩子2/3个面包。或者如果某个孩子下午刚吃了巧克力，就可以不给他面包了；或者某个孩子可以主动把面包让给弟弟。别告诉我她过去就拍卖面包给自己的孩子。”

“有些经济学家可能的确这么做，但我认为鲁思教授不会这么做。她的观点是父母有足够的信息，知道哪个孩子可以不给面包。有时候，孩子可以分享面包，不需要利用价格。在一个小镇就发生过同样的事情。在这个小镇，当紧急情况出现时，大部分民众都不会做错什么，这也许是因为他们互相关心；也许是如果在危机面前表现自私，就会付出代价——大家日后会不理他。于是，当这个小镇发生地震时，五金店的店主不会提高便携式发电机的价格。即使便携式发电机脱销了，急需它的人也能借到一部。但是在大城市里，爱或信息就没那么多了。涨价弥补了爱的缺乏。涨价鼓励人们不要购买，而是让愿付较高价格的陌生人买到需要的商品。而且，涨价使商人有了积极性，愿意就关键品种多备一些货，并承担备货成本。”拉蒙问道：“你怎么认为？”

“关于什么？”

“关于大盒子公司涨价一倍。你那天晚上并不开心。听你的意思，他们涨价是对的。”

“我认为涨价也好、也不好。涨价对有购物需要的真正的穷人来说是坏事，但对有购物需要的人，甚至某些穷人来说也是好事，因为当他们去商店时，那些商品更可能摆在货架上。对下次地震时需要购物的人来说，涨价也是好事。你可能要好事坏事一起接受。我不知道。你呢？”

“我想有一个更好的办法。很难相信我们现在做事的方式会使世界变得更美好。在我看来，我们要设法使大城市更像小城镇。鲁思•利伯对这一点会怎么看？”

“我想她会发表在课上常发表的观点。想使世界更美好是不够的，而且，做一点似乎能使世界更美好的事情也是不够的。目标是真正地使世界更美好，而这做起来比看起来要难多了。你去问‘坏天气’吧。”

“没那闲工夫。但你的观点我知道了。”

回到行政楼后，鲁思开了一个会，然后看了看下一个会的提纲。她在日历牌上查了今后几周的日程。看起来，今后几周比以往更忙一些。她真的挤不出时间了。她应该冒一下险吗？代价是明显的。好处呢，

那说不准，像掷骰子一样，变化万千。好处甚至可能是负面的。该怎么办？物理系的系主任常常调侃她说，即使把世界上的经济学家全召集到一起，他们仍然做不出一个结论。但鲁思•利伯这位完美的经济学家，毕竟还是做出了一个结论。

我们的幸福感也是100年前的15倍吗？(1)

这是5月的一个清晨，在斯坦福大学的校园里，大部分人还在睡觉。但至少有一个人不仅起床了，而且正在锻炼。他左手托网球，停了一会儿，然后抛向空中，抛得很高，你会认为他不可能够到了，但他完全可以。他挥起网球拍，以一个貌似无力的假动作击球——砰。校园仍在沉睡。又是一球——抛起，挥拍够，砰。就这样，他一个接一个地练击球。

一直练了40分钟，然后他捡起所有的球放入包中，拿出一条毛巾坐在裁判位的边上。这时已是早上快8:30，周围还是静悄悄的。天空湛蓝，四周是一片绿色，网球场是深绿色，看台上的座位是浅绿的。球场上只有他一个人，但他如果闭上眼睛，即可看到和听到球迷们正在进场就座。他已经在这里打了多少场比赛？100场？这时他听到附近有人走动。他抬头一看，鲁思•利伯正走下台阶进入球场。

“我就知道有可能在这里找到你。”她边说边坐在他旁边。拉蒙开始一边擦汗，一边喝着运动饮料。教务长早上8:30来此地干什么呢？寻找他是明显的答案，但是，为什么找他呢？

鲁思问道：“在学校时间过得很快，不是吗？”

“是很快。大家都这么说，而且说得很对。有什么事吗？教授？”

“没什么，我只是想继续我们昨天的对话。”

拉蒙想不出这是为什么，但他在练习加速跑之前，反正要休息一会儿，他倒是乐意听一下。

“那好啊。”

“你昨天说的话，有一句我忘了，大致的意思是富人购物可以如愿，而穷人只能买便宜货，是吗？”

“差不多。”

“你问我为什么我们不能改进。那你认为我们现在做得如何？普通老百姓的生活是否在改进？与100年前相比，美国老百姓的生活水准是

高了还是低了？”

她的提问，并没有使拉蒙搞明白她来找他的原因。她想说的话，一定不仅仅是美国的生活水准。她大约是要用某个计谋影响他的毕业演讲。唔，让她施展计谋吧。和她谈话蛮有意思的，反正没害处。

他回答道：“我不知道，有人更富了，也有人更穷了。但我想，普通人毕竟是生活水平提高了。”

“说得对。和1900年相比，你认为提高了多少？一点点？很多？10％？一倍？大致估一下。”

“大约50%？”

“嗯，接近了。”

“是吗？我是猜的。”

“当我问其他人时，大部分人都说50%。他们通常说50%~100%间，有的说10%，还有的人认为实际上更糟了。”

“我接近正确答案吗？”

“没有正确答案，但有些答案比其他答案更好一些。”

“请解释一下。”

“从理论上讲，答案是容易找到的。你可以看美国人现在的中等收入是多少，然后和1900年做比较。”

“听上去很容易，但现在的物价比100年前要高，你怎么做调整呢？”

“你或者把1900年的收入调高，或者把目前的收入调低。问题是要判断调整的幅度是多少。你有音乐播放器吗？”

“有。”他从包中掏出来给她看，是苹果公司出的最新的iPhone——电话、收音机、电视、GPS、音乐播放器五合一。

“你买它花了多少钱？”

“我记得是139美元。”

“好，如果你1小时挣7美元，就需要20小时的工资来买它，或等于工作2天多一点。你喜欢它吗？”

“什么，播放器？当然，它很棒。”

“你想怎样改进它？让它更完美。”

“存储能力再大点，耳机更好点，电池寿命更长点，下载速度更快点。”

“假设你1年后1小时挣14美元，而你的新播放器售价是280美元。它更便宜了还是更贵了？”

“没有变化。仍然需要20小时的工资来买它。”

“正确。但是，假如新播放器可存储4倍的歌曲，电池寿命长2倍，而且附赠一个微波炉，这时有变化吗？”

“微波炉？你在开玩笑吧？”

“是开玩笑。但是即使不附赠微波炉，它也比以前改进多了，尽管价格涨了一倍。它更便宜了还是更贵了，还是价格没有变化？”

“从金钱上看价格更高了，从时间上看价格不变。但实际上它已不是同一种播放器。”

“说得很对。在某种基本意义上，新的播放器更便宜了。假设你拿今天的生活水平与30年前相比，30年前一台数码音乐播放器多少钱？”

“那时候没有这东西。这你怎么比？”

“不太好比。只好与便携式CD播放机或录音机相比。这是一个更大的问题，两者大相径庭，无法相比。但是与100年前相比如何？在100年前，要想随时听到音乐，只能雇一名小提琴手跟着你。因此，生活水平如要与100年前，或与几十年前相比，那么这种比较都不可避免是粗略的。”

“那你怎么纠正时间演进导致的变化？”

“你要设定几个苹果可以抵一个橘?。设定完了，你就得到了经济学家所说的‘估计’。这是猜测的美称。有的猜测蛮准，有的则不行。”

“请讲一个靠谱的猜测。”

“有一个蛮到位的猜测是，与100年前相比，我们的物质享受是那时的5~15倍，可能还更高一些。”

“哇，但是不太精确。”

“如要具体一点，至少是10倍，但这只是一个数字。我可以尽力形容一下这种变化的含义。在1900年，只有15%的美国家庭有抽水马桶，只有25%的美国家庭有自来水。妇女大部分当家庭主妇，洗衣服用搓衣板，洗衣用的水来自水井、小河或经济公寓的水龙头，这意味着每年要担水约1万加仑。每天要用约12小时干家务，其中做饭用6小时。听起来好玩吧？有25%的家庭家里有房客。当时没有集中供暖，没有电冰箱，没有电，没有微波炉，没有手机。可能20%的家庭有冰盒，并能用上冰。在就业人群中，40%在农村，而且每周工作74小时。城里的工人每周工作60小时。美国人的生活水平如要与100年前相比，真是差距极大。”

我们的幸福感也是100年前的15倍吗？(2)

“我不知道我这代人是否和你们一样喜欢金钱。”

“美国自1900年以来的成功，并不真正在于金钱。这种成功在于能用上室内厕所和青霉素，后者使你不会死于感染。这种成功在于妇女不会因生孩子而死亡。在1900年，美国妇女因生孩子而死亡的概率是约千分之八，几乎是1%。在今天，这个概率是约十万分之八，就是说，生孩子比100年前安全100倍。你认为这在于金钱吗？关于婴儿死亡率，在1900年，周岁以内的婴儿死亡率是1/10。在今天，这个概率是1%以下——改进了10倍。这种成功在于在全世界消灭小儿麻痹症。这种成功在于每周工作时间减少，或退休期拉长，使你有更多时间在家里。你可以学习如何刷油漆，或学习弹吉他。这种成功在于止痛药的出现。你如果在1900年拔牙，那可一点儿都不好玩。在1900年，美国出版了约6 000种图书；在今天，美国每年出版约30万种图书。这种成功还在于电吉他、iPhone、互联网、微波炉、抗生素、起搏器、滑板、洁牙线、人工心脏、碳素网球拍。与100年前相比，我们多了很多光彩夺目的大东西，也多了很多小而琐碎的东西。我们的财富使这种成功得以出现。”

拉蒙问道：“你认为人们有钱了就更幸福吗？你认为人们有玩具和抽水马桶了就比1900年更幸福吗？用户外厕所的人不会把很多时间花在渴望抽水马桶上，他们习惯于已有的东西，而且他们的生活可能有更多意义。你说他们大部分在农村。他们看着自己的庄稼长起来，他们更接近于土地以及产品的真正本源。他们不必到日杂店买施了化肥和农药的食品，而是过着真实的生活。你还谈到了质量，那时候许多产品的质量比现在好，食品的质量肯定更好，更有益健康。至于例子，你只要想想农民自己烤的面包。”

“但是我肯定那时的咖啡差多了。没有星巴克的生活不是最没意思的生活吗？”

“星巴克！它们是——”

“我开玩笑呢，拉蒙。放松些。当他们的庄稼还没成熟时，你自己种粮食也挺好，但这减低了接近土地的乐趣。但你的观点很好，我不认为金钱能使人幸福。我认为，1900年的穷人和2000年的富人一样快乐。虽然这么说了，我不认为今天的人们愿意过旧时的苦日子。而且我猜测1900年的普通人——甚至是富人——也肯定愿意活在2000年，尽管我们的生活有时显得远离土地，而且矫揉造作。”

“即使你是对的，如果让1900年的穷人变成今天的富人，他们也会很快发现，一切财富允诺的东西却只是一个幻觉，他或她仍会有同样的麻烦、压力和挫折。”

“有可能。但人们仍然想好上加好，想一切东西都多多益善，有更多的玩具、汽车、电冰箱、iPhone以及更多的爱情、正义，更洁净的空气，更多的安全。这种冲动有一部分也是幻觉。正如你说的，当你获得更多时，你并不满足。你赢了第一个温布尔登锦标赛之后，你就了解其中的一切了。你很想得冠军，一旦得到肯定能满足内心对成功的渴望。是温布尔登锦标赛啊！最高峰啊！而过一阵子后，你又会像现在一样，同样的饥饿，同样的不满足。但是，那种想得到更多的冲动，那种饥饿，却会导致伟大。在遇到令人失望的事情和失败时，它会导致勇敢、牺牲和坚持。它是我们人类本性的一大部分。”

“但我们的制度用各种不健康的方式来迎合那种冲动。制度用社会压力、广告宣传和不会应验的允诺来激发那种冲动。如果满足那种冲动的可能性少一些，不是会有一个更好的世界吗？如果那种冲动无法自由驰骋，不是会有一个更好的世界吗？当然，收入会降低。但我们可能有更多时间谈笑，并花更少时间工作。而且，大家的收入将更趋同，贫富差距将更小。我们的人际关系会更好，与邻居的关系会更亲近。”

“我也喜欢谈笑风生。你认为我坐在这里干吗呢？”拉蒙笑了，她继续说道，“傻瓜才拼命挣钱。俗话说得好，马上要死的人都觉得，要

是过去在办公室工作的时间少一点就好了。但是我认为，贫富差距就重要性来说，不如今天的穷人和昨天的穷人之间的差距那么重要。”

“你指什么？”

“假设在斯坦福大学有一个宴会，服务员给一位有钱的赞助人上菜。这个服务员的工资仅仅比最低工资高一点。这位赞助人可能拥有私人喷气式飞机，但这个服务员可能也坐过喷气式飞机，尽管是经济舱；这位赞助人可能是坐豪华车来的，有人为他驾驶汽车，但这个服务员可能也拥有一辆安静舒适的日本车；这位富人可能身穿昂贵的定制西服，价格可能超过1 000美元，但这个服务员可能也拥有一套纯毛西服，看上去也蛮好；是的，这位富人戴的手表很贵，但这个服务员戴的数字手表可能更精确。除非这个服务员去该富人的家探访，否则他并不感到收入低带来的痛楚。而在1900年，富人都坐马车，而穷人只能?行，那么穷人就感到很痛楚。当时的富人锦衣玉食，而穷人都穿粗布的衣服。当时的富人大吃大喝，而穷人常常吃不饱。当时的富人有仆人，而穷人衣服粗陋，洗衣用洗衣板，每天要花好几个小时做饭。在今天，几乎一半的穷人拥有住房，一半以上的穷人拥有小汽车或卡车，穿纯毛纯棉的衣服，也用得起仆人。”

“仆人！你在说什么呀？”

“在今天，美国几乎2/3的穷人家庭拥有洗衣机，一半以上的穷人家庭拥有干衣机，1/3的穷人家庭拥有洗碗机。这些机器就是仆人，不是吗？而且它们比旧时的仆人更可靠。3/4的穷人家庭拥有空调。在1970年，有空调的美国家庭不到一半。是的，今天的最高收入者挣的钱，比10、20、50、100年前的同类人还多，但其他人的收入也是如此。如果你的生活水平翻番，富人也是如此，那么贫富差距是不变的，但你的生活改善了。我认为，大部分人愿意提高生活水平，而不在意是否超过他人。从这个标准来说，美国仍是充满机会的国家。想想你的根，想想古巴。”

拉蒙说道：“古巴不如美国富裕，这一点我同意。但古巴社会更公平，没有比尔•盖茨那样的人，也没有华尔街那群喝人血的家伙。”

“我不认为那些人在喝人血。古巴没有比尔•盖茨，但是有卡斯特罗——我猜测他很有钱。而且，我打赌，他的密友们日子也都过得很滋润。”

“但卫生医疗是免费的，教育是免费的。我认为他们的识字率高于美国。”

“所以，为卡斯特罗辩护的人认为，生活在暴政下也是不坏的？”

“我不会为暴政辩护，太多亲戚和我讲过太多故事了。但你显然认为美国人比古巴人幸福。”

“事实上，我不知道古巴人有多幸福，或美国人有多幸福。但我知道一件事，而它可能是我唯一知道的事情。”

“是什么？”

“交通仅仅是单向的。只有古巴人到美国来，没有美国人往南游，并试图加入那里。这不是让人困惑吗？我们一直听说美国对本国的穷人如何不好。可是墨西哥人和古巴人还是冒死亡的危险来美国受穷——死亡啊！这是因为他们知道，如果他们在本国穷就会穷一辈子，而且他们的子女也会受穷。但是，在美国受穷不一定是无期徒刑。来美国时是穷人的，其子女将来有可能不那么穷。”

“你的口气像我妈妈。卡斯特罗是邪恶的，美国的一切都是完美的。”

“你妈妈的情况证实了我的说法。她来美国时两手空空。她的儿子如果努力，就什么都能有。是有人骗她相信来美国生活会改善吗？我同意你的意见——美国不是亚当的伊甸园。但和不来美国相比，她来美国后找到了更多满足，你不这样认为吗？”

我们的幸福感也是100年前的15倍吗？(3)

“我妈妈在古巴住的地段很好。你应该听她讲讲她的老朋友和生活的轻松。孩子可以随便跑，玩到很晚都是安全的，和这里完全不一样。当然，古巴没有太多的好车和美食，但人们的关系很亲近，没有人觉得正在输掉与城市另一端的人的经济竞赛。迈阿密则不同。妈妈她没有自豪感，她为犯罪的猖獗而担忧。她是一名清洁工。”

“我知道，似乎没有出路，但你是她走出死胡同的希望。尽管我认为你前程远大，但你在许多方面和其他移民家庭的孩子没有区别。你的生活将比你妈妈更轻松。”

“那太好了。没有压力了，但我有责任让妈妈的生活有意义。非常感谢你。”

“放轻松。你已经照顾她了，你马上要从斯坦福大学毕业了。斯坦福大学！怎么，你感到内疚？你认为妈妈离开哈瓦那的良好地段是你的错？”

拉蒙没有吭声。

鲁思继续说道：“那是她的选择！她提出了要求，她掷出了骰子，这和我妈妈一样。她从波兰来纽约时一分钱都没有。她当过裁缝，那是可怕的、单调乏味的工作。她和我讲过关于波兰的浪漫故事。但我想她和你妈妈一样，把不好的情节都去掉了。而且，她发现，美国不是一切都像宣传得那么完美。她曾有很多艰苦的日子。但我妈妈和你妈妈之所以来美国，并忍受了艰苦的日子，是因为她们在盯着一个不同的奖品和一些不同的梦，就是为我和你设计的梦。而且，这些梦有一些已经实现了。”

“充满梦的国度？对你和我来说，梦是圆满实现了。但对太多的人来说，那是一个噩梦。我有时候认为，我们都陷在一个游戏里面了，那就是‘拥有玩具最多者获胜’。”

“你的论点我接受一部分，金钱不代表一切。但是，谁陷在游戏里面了？你5分钟前说，你不会像我们这一代那样崇拜金钱。我认为你误解了我们这一代。但如果你是对的，那你就更有力量。你是自由的，完全可以活得像一个国王，比历史上任何真的国王还滋润。而且你完全可以放弃一切名利，像和尚一样生活。美国和古巴的区别在于，你在美国有选择的自由。而人死了是没办法幸福的。”

“那是当然。你指什么？”

“新生儿死亡率。这在过去100年已大大下降了。在同一时期，工伤死亡率也急速下降了，预计寿命普遍提高了很多。而且，我认为我们刚刚开了一个头。你大约能活一百好几十岁，甚至有机会活200岁。我不是指你后110年都坐在椅子上因为失忆而一脸茫然。老年人的生活质量一直在提高。这方面我们会越来越好，这是真正的财富。”

“好，你真把我说服了。我甚至也想长寿呢，而且，我承认很喜欢我的iPhone。”

“这是如何发生的？我们是如何发展到目前这一步的？为什么我们的生活变化如此之大？”

拉蒙没有回答，而鲁思继续说道：“历史上最伟大的经济革命就发生在美国，而美国的普通人却不知道我们为什么变富了，你不认为这挺奇怪吗？如果你有一只下金蛋的鸡，你不想多了解一点它的健康状况吗？我是说，这就好比你住在西奈沙漠里，只能靠上帝养你。关于新鲜的天赐食物如何每天清晨出现，可能你不需要感到好奇。但如果我们想维护已有的成果，并将这一难以置信的、长期的经济成功地继续下去，我们的公民不应对其中的原因多了解一些吗？”

谁在保护我们不受贪心卖家的侵害？(1)

拉蒙开始感到，自己可能误读了她来和他聊天的心思。他本以为她只是想保持和他的接触。她上次已承认自己挺狡诈，所以才警告他远离“坏天气”。在她承认这些之后，他会坚持自己好的一面。但是，她有可能像是那个在海边不断把海星扔回大海的人。会有人走上前对她说，她是在浪费时间，海滩上有那么多搁浅的海星，她能起什么作用呢？她说道，扔一个，就救了一个，边说边把一个扔回大海。在她眼里，他可能就是一个海星，是又一个她能为之讲经济学原理的人。但她的谆谆教诲似乎并没有什么效果。为什么她不怕麻烦呢？可能她对教育人有一种迷恋。埃米说她对教书非常有激情。

拉蒙问道：“答案是什么？我们是如何发展到目前这一步的？”

“让举个简单的例子。在1900年，一个教师工作1小时才能挣12个鸡蛋。在今天，一个教师工作3分钟就能挣12个鸡蛋。鸡蛋的价格下降了20倍。为什么这种1小时变成3分钟的情况会发生？”

“你是说因为鸡蛋便宜了，教师的生活就改善了？”

“当我们说今天普通人的生活比1900年优越10或20倍，我们是指教师的购买力上涨了10或20倍。鸡蛋价格的下降是个典型的例子，说明大多数产品和某些服务更便宜了。人们为买得起同样的商品，不必像过去那样长时间工作了。”

“你为什么用鸡蛋做例子？”

“今天的鸡蛋和1900年的鸡蛋区别不大。它表皮上的血点可能更少了，蛋黄可能更大了，但它的变化不如便携式音乐播放器那样大。今天的鸡蛋和昨天的鸡蛋是很像的。教书的技术也没有大的变化。那么，教师为何能买到更便宜的鸡蛋？”

“教师们不是比1900年挣钱更多吗？”

“是多了，但鸡蛋也更贵了。当然，工资的上涨幅度很大，使鸡蛋的实际价格下降了20倍。今天的教师有更高的生活水平。这是怎么发

生的？”

“他们大约在1900年就受到剥削了，但他们现在有工会了。”

“工会可能与这事有点关系，但不是一个重要原因，解释不了为什么大部分职工的生活水平在近百年来上升很多。在过去50年里，工资水平有很大提升，而工会日益显得不重要了。在19世纪，工会尚不存在，但普通美国人的生活水平也一直稳步提高。这其中一定还有另外的原因。”

“如果没有工会，还有什么能使工人不受剥削？”

“工人们有多种选择，有许多不同的工作场所。如果你想吸引好的雇员，你必须好好对待他们。你看看你妈妈。你认为她靠打扫屋子挣到了什么？”

“那是不够的。你知道上网球课要多少钱？简直荒唐。你知道她要擦多少厕所才能供我上一小时专业课？这就是我对购买力的衡量标准。它和你的衡量标准一样，没有根据质量进行纠正。我妈妈上班要花好几个小时擦地板和清洗厕所，而网球教练只是挥拍和讲解。他甚至不用弯腰拣球——专门有人负责拣球。这个情况里面有问题。”

“我肯定她应该有更高的报酬，但我们如何能做到呢？我不知道该如何使家庭清洁工的报酬更高，同时又不伤害你想帮助的人。”

“此话怎讲？”

“如果你以报酬过低为理由，规定清洁工的最低工资，你就是在阻止人们雇用她们。最棒的清洁工仍能有活干。但如果家庭清洁工的费用太高，有一些人就会停止雇用清洁工。我不认为这是一个很周到的办法，用它无法帮助——”

“别提最低工资了，这整个制度都有问题，根本没有正义。”

“等一下。如果你认为清洁工被剥削了，为什么她们没有被更多地剥削？在不同的城市，清洁工每小时的工资是10~20美元。人们为什么会花每小时10美元雇清洁工？这几乎是最低工资的两倍。在大城

市，人们付的雇用费用是最低工资的3~4倍。这里面并没有工会存在，这是一个无人调控的现金生意。为什么人们不少付一些？”

“内疚？”

“那永远只是一个可能，很多雇主都是蛮有良心的。但我有一个不同的解释，人们付给清洁工的报酬超过最低工资，是因为只能如此。”

“你刚刚说这是无人调控的生意。”

“抱歉，我用词不当。我是说如果你想雇人清扫屋子，你付的工资就必须超过最低工资，否则你根本雇不到人。那些清洁工有很多潜在的雇主，她们不是被束缚的。当然，她们也不像斯坦福大学的本科生那样无拘无束，但她们也不是听凭上流社会的摆布。在1900年，女仆每年大约挣240美元，每周工作6天，每天12小时。这等于每小时大约7美分。那时的鸡蛋是每打20美分，因此，女仆要工作3小时才可挣到一打鸡蛋。在今天，有的女仆每小时可挣到10美元，而1美元就可买一打鸡蛋。这等于工作6分钟就可挣到一打鸡蛋！因此，对清洁工来说，鸡蛋在100年中便宜了30倍。这是如何发生的？不可能是工会起的作用。就清洁工而言，100年前不存在工会，如今也不存在工会。房屋清洁的技术——或教书的技术——一直没有什么变化。房屋清洁仅仅需要抹布、扫帚和肥皂。真空吸尘器有帮助，但房屋清洁仍是很费体力的。至于教书，教师只需要站在全班前面讲课、踱步，使用纸和书即可。”

“那么，只有鸡蛋这个东西发生了变化。”

“似乎的确如此。但是，鸡蛋这个东西如何会发生变化呢？请看看下蛋的技术。它从开始到现在一直没有变，它完全在鸡身体内。你怎么能改进它呢？你养鸡，鸡下蛋，你拣了鸡蛋就可以卖。”

“你可以养产蛋量高的鸡。你可以研究什么鸡饲料的效果最好。一定有提高产蛋量的方法。”

“当然。但最大的变化是，人们设法使工人的生产率提高了。”

“工人？”

“是的，鸡会下蛋，但还需要人把鸡蛋从养鸡场送到你冰箱里。要有人养鸡、拣鸡蛋并放入容器。说到养鸡和拣鸡蛋——管理鸡场，两个人可养80万只鸡，每年可得2.4亿枚鸡蛋！你能想象吗？平均每个工人年产1.2亿枚鸡蛋。”

“一定是个庞大的鸡场。”

“是的。假设我给你以下任务。我一年后回来。请在这一年交给我2.4亿枚鸡蛋。我会给你提供鸡、鸡饲料甚至一些医药用品，以保证鸡的健康。你可以请一个朋友帮忙。你们俩要设法在一年内生产出2.4亿枚鸡蛋。这不太难。你们要做的是养300万只鸡。”

“等一下，你刚才说只需要80万只鸡。”

谁在保护我们不受贪心卖家的侵害？(2)

“那些是健康的、养在笼子里的美国鸡，它们有精心调配的饲料、饮水、暖气及其他一切。但我不是要让你用现代技术。你要用1900年的养鸡技术，就像第三世界目前养鸡那样。所以，你需要多3倍的鸡。我会给你一个大的场地，让鸡有刨土和散步的地方。你和你的朋友就站在场中，看着那300万只鸡期待的脸。抬眼望去，到处都是咯咯叫的鸡。它们又饥又渴，还互相打架。光是那鸡叫的声音就够吓人了。我再说说你们要面对的挑战吧。要完成一年内生产2.4亿枚鸡蛋的任务，你们需要每天拣65万枚鸡蛋。这像是一个大数目。不是吗？”

“是个大数目。”

“当然是。即使你可以每秒拣4个鸡蛋，每只手拣两枚，那也不容易，因为鸡蛋要放到容器里，不管你用什么容器，一旦装满了必然影响你拣蛋的速度。就算你能保持速度，拣完65万枚蛋也需要46小时。当然，你有个帮手。于是，你的拣蛋任务可分给他一半，即每人每天23小时。这样你每天用1小时吃饭、睡觉和记账。哦，你还要留出给鸡喂食、治病防病、清除死鸡的时间。”

“我看这个挑战够难的。两个人怎么能应付呢？”

“在过去，甚至100年以前，鸡都是散养的。养鸡的农民只需要到院子里看看地上有无鸡蛋。后来有人想到了盖鸡舍的主意，这样至少拣鸡蛋方便。再后来有人想到把鸡关在笼子里，这样拣鸡蛋更方便了，鸡打架致死和互相传染的可能性也小了。再后来，人们把鸡笼放入地下，以使温度低一些，并略有倾斜，以便利用重力送食送水。人们还搞了机械化，降低了成本，改进了喂食和通风的可靠性；采用了日光灯，改进了饲料的质量，并增加喂食量，以提高产蛋率。人们还把鸡粪用来做肥料。有人还曾尝试给鸡戴隐形眼镜。”

“你开玩笑呢。”

“不是的，红光似乎有助于鸡下蛋，于是人们尝试给鸡带粉红色的隐形眼镜。难以置信，不是吗？”

“太神了。这对鸡来说相当难受。我听说他们还把鸡的喙剪掉。于是，这些被剪掉喙的鸡就生活在笼子里，它们只是会下蛋的囚犯。”

“那可能不是好看的景象。那让你感到不舒服吗？”

“是的。”

“市场实际上体谅你的不舒服。你可以买散养鸡的蛋，如果你愿意付高价的话。但是，你也不应该把鸡的生活浪漫化。有些人在想到散养鸡时，以为它们就像《音乐之声》里的朱莉•安德鲁斯一样，可以在草地上边跑边唱。他们以为鸡没有鸡舍的束缚，可以在院子里随意游走。但实际上，散养的鸡在晚上会担心丛林里的狼，并会被虱子传染上疾病。还有会影响人类的问题。在第三世界，典型的土鸡可能每年下80个蛋，平均每周下一个多一点。美国的鸡每年下300多个蛋，几乎每天一个。假设你快饿死了，或你的孩子快饿死了，我想你就会养一只多下蛋的、受压迫的、几乎每天下一个蛋的美国囚犯鸡，而不是在穷人的后院刨土的、每周下一个蛋的、满足的、有很强自尊心的散养鸡。”

“有道理。”

“谜在这里。关于如何更便宜地生产鸡蛋的知识是什么东西创造的？为什么农民努力设法更有效地生产鸡蛋？”

拉蒙说道：“这很简单。你降低成本，即可增加利润。我上的经济学课就这么说的。”

“这里有一个大的谬误。”

“你指什么？降低成本不会导致增加利润吗？”

“谬误是这样的。如果你能记住这一点，你有可能成为一个蛮不错的经济学家。利润的定义是什么？”

“收入减去成本。”

“对。如果降低成本，就会增加利润。成本扣的少一些，利润就高一些。”

“虽然，我不是数学尖子，但我算得清。谬误在哪里？”

“当你下结论说利润将增加时，你是在做一个无保留的假设。当你下结论说收入将固定不变时，你也是在做一个无保留的假设。”

“是的。那又怎么样？你降低成本，即可增加利润。我仍然认为这是对的。我漏了什么东西吗？”

“是的。你漏了成本和利润之间的关系，这有两个关系：一个是明显的，另一个是隐藏的。降低成本有两个办法。一是偷工减料，降低产品质量。用劣质原料，放松质量监管，对费钱的产品减少华而不实的点缀。你的产品变差了，你只好降价，但你的销售量将有可能减少。因此，降低成本会导致收入减少。利润的升降取决于：成本的节约是否足以抵消收入的减少。如果你这样降低成本，会导致你破产。”

拉蒙说道：“那不是我们说的降低成本。我们是指通过创新降低农民的生产成本，但保持鸡蛋的质量不变。这样做就会提高利润。”

“对头一个或头几个搞创新的农民来说，的确如此，他们甚至会红火一阵子。但这些创新被其他农民复制后，鸡蛋价格就会下降，利润也会下降。鸡蛋市场很快就会?和，一旦如此，价格必然会下跌。”

“为什么市场上会鸡蛋过多？”

“因为早期的巨大利润会导致大批人纷纷建立养鸡场，以求尽快致富。”

“但人们如何能知道呢？目前，养蛋鸡有可能是世界上最有利可图的职业。可是我怎么能知道呢？我不阅读养蛋鸡方面的杂志，就看不到养蛋鸡的农民开宝马车的照片。就经济学而言，这是我一直不理解的一点。我的教授常说利润会鼓励人们如何如何，但前提是人们留意了才行。大部分人没有留意养鸡业。”

“不必让每个人都留意。即使没有人留意，鸡蛋价格仍然要降，因为鸡蛋的供应要增加了。”

“为什么呢？”

“每一个已经养蛋鸡的农民都将比以往更赚钱了，其中一部分人就会扩大养鸡规模。他们想多养鸡，赚更多的钱。他们一旦扩大规模，市场上的鸡蛋就会更多，价格就会降下来。”

“他们会杀掉下金蛋的鸡吗？如果他们都扩大规模，使价格下跌，他们就赚不到钱了。他们应该满足于已有的规模，并且不再扩大规模。”

“好主意。但不让大家扩大规模几乎不可能，这对养鸡的农民来说是不幸的，但对消费者来说却是好事。你总是担心如果自己不扩大规模，其他农民仍然会扩大规模。到时候鸡蛋价格一下跌，你的收入就降很多。因此，你也扩大规模了。即使每个农民都同意不扩大规模，而且每个农民都确知无人在扩大规模，还会有不少非农民想搞养鸡。”

“我问过你，他们如何知道这个难以置信的机会？养蛋鸡的农民不会张扬，他们会保密的。”

“但是了解此事的人太多了，而且他们恰恰有可能利用这个信息做点儿事。他们或是在养鸡场工作，或是职业与养蛋鸡有关。例如，承包商会建设便于喂食喂水的倾斜式地下鸡舍。他们知道这种生产鸡蛋的新方法。而且他们会宣传这种创新，以便获得更多承包生意。”

“我不知道，我认为企业很善于寻找赚钱机会。”

谁在保护我们不受贪心卖家的侵害？(3)

“那是当然。请看过去的100年，鸡蛋的生产和营销方面已发生了一次革命。养鸡的农民用智慧发现了新的、更便宜的产蛋方法。这些方法有的源于自由政府资助的研究——驱动力不仅仅来自农民。有意思的是，就这些方法和生产率的改进措施而言，谁得到了因此产生的全部好处呢？不是农民，是我们这些鸡蛋的消费者！鸡蛋的价格跌了20~30倍。养蛋鸡的农民不想以降价的方式拱手送出对成本的节约，他们想把这些节约的成本都留给自己，任何人都会这样做。但是，市场不让他们把这些节约的成本都留给自己。农民之间的竞争使价格下跌，并迫使农民把大部分的好处给了我们。现在我终于能告诉你了，正因为如此，我晚上才能安心睡觉，任凭大盒子一类的公司赚所有的那些利润。你在经济学课程上学过供求关系曲线，对吗？”

“是的。”

“你能画出来吗？”

“那是好几个学期之前学的，但我记得一些。”

鲁思从包里拿出一个本子和笔递给他，说道：“给你。”拉蒙很快画出了一个供应曲线和一个与之交叉的需求曲线。

“很好。每一个经济学家都这么画，它像什么字母？”

“X。”

“对。两个倾斜的对角线，在中部互相交叉。告诉我，根据经济学理论，谁占上风？是供应方还是需求方？卖主还是买主？”

“在所谓的完美竞争下，都不是。对吗？”

“是的。在完美的竞争下，交易的好处——所谓的‘贸易的收益’被卖主和买主分享了。买主付的钱少于愿付的最高价，卖主得到的钱多于继续营业所需的最低额。什么在保护任何一方不受对方贪心的侵害？这就是经济学家说的竞争。在供需这个情景中，有很多卖主，也有很多买主。因此，没有谁有太多的力量。现在假设我们去一个大商

店、电影院、知名餐馆、公园，并问那里的普通人——不是经济学家——同样的问题：卖主和买主谁占上风？你认为他们会怎么回答？”

“卖主。”

“我同意，大部分人都会这么说。经济学家声称，卖主的力量被竞争限制了，而普通的美国人认为卖主占上风。谁说的对呢？”

“双方可能都对。完美的竞争只是一种理论，不是吗？因此它是错误的理论。”

“有可能。如果卖主在实际生活中占上风，如果经济理论认为力量是平均分享的，为什么鸡蛋价格变得只有100年前的1/20或1/30。在100年之前，鸡蛋对于穷人是昂贵的。如果你活在那时候，你可能已经想就此做点什么了。让鸡蛋更便宜本来是容易的，但生产更便宜的鸡蛋难得多。”

“我完全糊涂了。”

“我们本来可以在100年前通过立法，为鸡蛋规定一个低的最高限价，但这样做并不能真的使鸡蛋便宜，因为这样做不能改变生产每百枚鸡蛋需要的人工。事实上，这种最高限价拿走了养鸡业的利润，会鼓励人们不要养鸡。这样一来，鸡蛋便宜了，但供应量减少，只有很少的人能买到鸡蛋。如今我们没有为鸡蛋规定一个低价，但鸡蛋仍然便宜了。而且，不仅是鸡蛋便宜了。在过去100年，生产者已设法降低了几乎一切商品的价格，节约的成本以降价的方式让给了消费者，而没有以提高利润的方式留给供应商。怎么是这样呢？为什么普通的美国人——不是最富的美国人——现在的生活水平可能是100年前的10倍呢？并有可能是20或30倍？那些贪婪的企业主和公司CEO为何任凭这种事情发生？”

“我猜不出来。”

“企业主和公司老板决定对消费者网开一面吗？”

“我想不是。”

“他们失去竞争优势并且发疯了吗？”

“我想也不是。他们为什么那么做？”

“在过去的100年，那些企业主和公司CEO本来想保留更多的利润，但是竞争使他们把部分利润拱手相送了。他们不负责决定谁得到什么，每个公司CEO只负责他自己的公司，没有人负责整个系统。这意味着，价格取决于个人尽力做出最佳业绩的行动。可能具有讽刺意味的是，这意味着消费者获胜，即使在一个充满着贪婪企业主的世界中。”

“那么街上的普通人都说错了，而经济学家说对了？”

“不，经济学家也没说对，因为他们认为，供需局面可反映长时间内的实际竞争状况。但如果没有创造性的信息搜集，供需局面就无法反映美国经济中无处不在的真实竞争。这一局面没有反映卖主对卓越的不懈追求，而这种卓越是市场要求他们的，并驱使他们不断降价。价格一降再降，人们的生活水平就逐步提高。”

“你是说人们不断搞产品创新，而这使大家更富了。”

“这里面名堂多了。”鲁思看看手表，说道，“我还有个会，抱歉，下次再聊。”

“那就今天晚上见。”

“今天晚上？”

“你不是请学生吃晚饭吗？埃米邀我也参加。我可以?，不是吗？”

“当然。”她已告诉学生可以带一个朋友来，“你不是客人，你现在是我的一个学生啦！”

她对他眨了一下眼睛，随即走开了。